



# L'ECONOMIC

**leconomic.cat**

ANY 1 | NÚMERO 1 | DEL 19 AL 25 DE JUNY DEL 2010

**2€**

SOBROFERTA IMMOBILIÀRIA PÀGINA 26

## OFICINES FANTASMA

Sant Cugat acumula 133.000 m<sup>2</sup> de despatxos lliures, que representen gairebé el 20% del mercat disponible de l'àrea metropolitana



COMPTES DE L'ESTAT PÀGINES 24-25

**Reduir el dèficit públic és possible sense tocar ni sous ni pensions**



# L'EMPRESA APRÈN A VIURE EN L'ESCASSETAT

El model de cartera creditícia basat en entitats locals passa a la història i entren en escena els bancs estrangers i els inversors privats

Els directors financers esdevenen la figura clau en la gestió de la crisi: aturen el cop i preparen les pimes per a un entorn de capital escàs

➔ pàg. 2 a 6



AGROINDÚSTRIA PÀGINA 8

**Guissona invertirà 30 milions en una nova ampliació productiva**



J. HUGUET, CONSELLER D'INNOVACIÓ PÀGINES 20-21

**«Algèria acollirà una plataforma d'aterratge d'empreses catalanes»**

L'assistència informàtica que necessites des de **100€/mes**



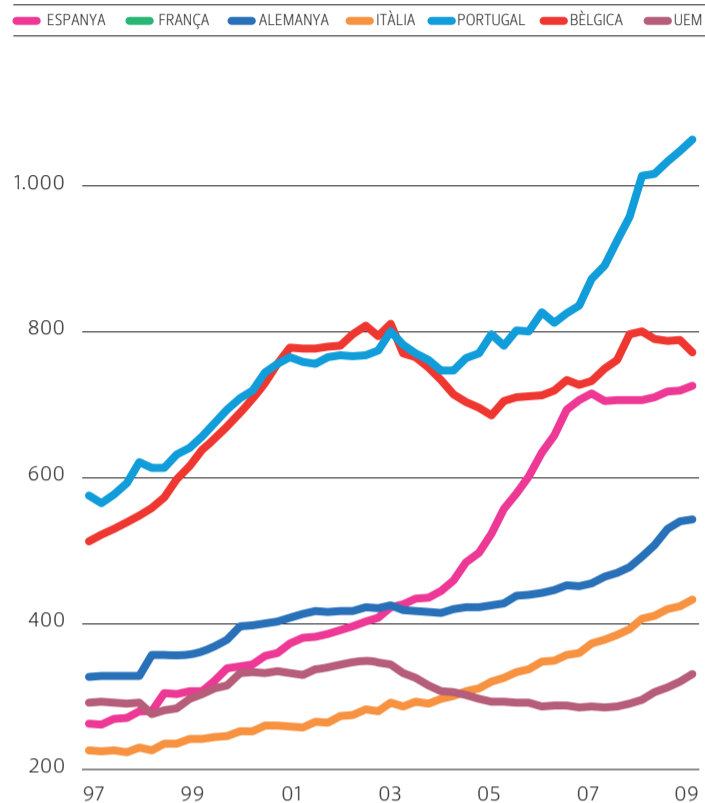
**efimatica**  
www.efimatica.com - Tel. 972 411 600  
Pg. Gral. Mendoza 1, 5a planta - 17002 Girona

**Voleu vendre més?**  
La vostra botiga online des de **50€/mes**

## Radiografia del risc

## ENDEUTAMENT DE LES SOCIETATS NO FINANCERES A EUROPA

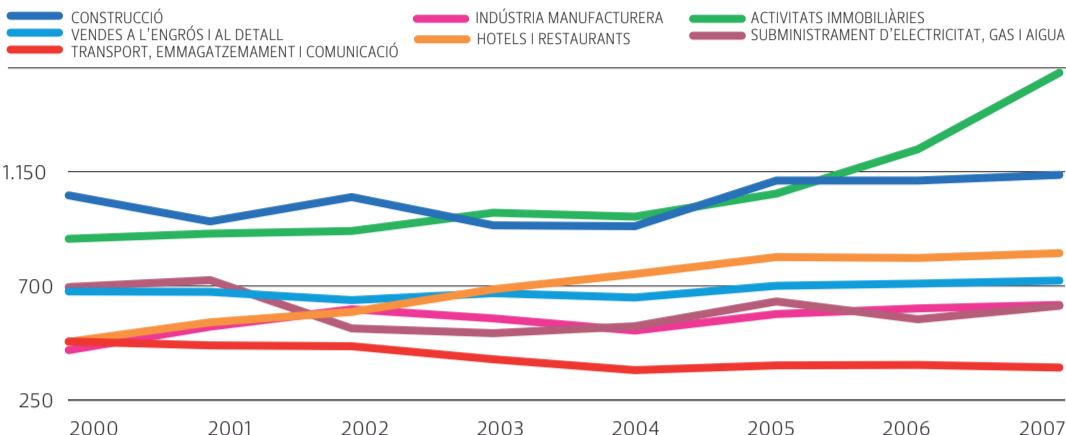
Deute/Excedent brut d'exploració. En percentatge



FONT: EUROSTAT/BANC D'ESPANYA/INFORME ANUAL DE L'EMPRESA CATALANA 2008

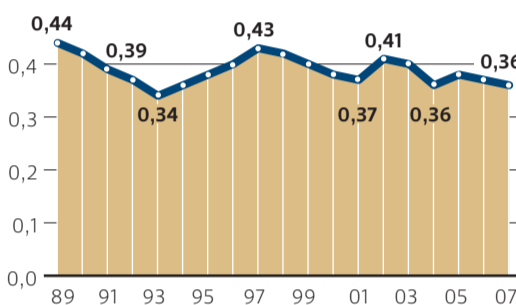
## ENDEUTAMENT DE LES SOCIETATS NO FINANCERES A ESPANYA PER SECTORS

Deute/Resultat econòmic brut. En percentatge



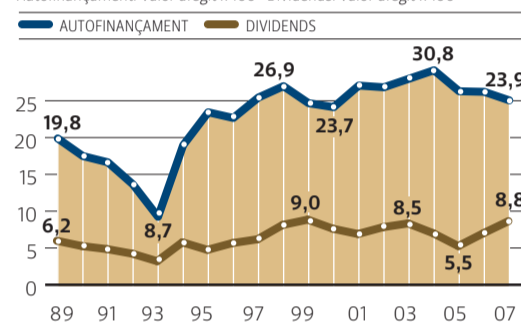
## CAPITALITZACIÓ DE L'EMPRESA CATALANA

Fons propis/Passiu. En percentatge



## RÀTIOS D'AUTOFINANÇAMENT I DIVIDENDS

Autofinament/Valor afegit x 100 Dividends/Valor afegit x 100



# Les empreses aturen el cop i preparen les finances per a la postcrisi

La crisi ha representat la fi d'un model de finançament empresarial basat gairebé en exclusiva en carteres de caixes i bancs domèstics. Les empreses s'obren a les entitats de fora i als inversors privats, però només les que ofereixin rigorositat hi podran accedir

FRANCESC MUÑOZ  
BARCELONA

Genebre, un grup empresarial català líder mundial en la fabricació de vàlvules i aixetes, està cercant un banc als Estats Units per renovar la seva cartera creditícia. La situació viscuda el 2008, d'escanyament del crèdit, que encara persisteix, ha fet veure al seu director general, Miquel París, que el model de finançament que havien tingut fins aquell moment està «exhaurit» i que cal replantejar-se'l. Fins a l'agost d'aquell any, les necessitats financeres de l'empresa -bàsicament crèdit per a l'exportació

(Genebre té presència comercial en 80 països) i líquid per al circulant - les cobria un *pool* format per dotze bancs i caixes espanyols. Algunes entitats han estat intervingudes i altres estan en procés de fusió o comprades. París creu que entestar-se a mantenir aquest esquema és limitar-se i que el que toca ara és cercar finançament en altres parts: inversors privats (*family offices*, societats de capital de risc o socis financers independents) i bancs a l'estranger.

Josep Badia, president d'ASSET, l'associació espanyola que integra als directores financers i tesorers d'empresa, assegura

que «de diner, n'hi ha, però ha fugit del sistema financer tradicionalis'ha concentrat en menys mans. Saber-lo trobar exigeix una nova mentalitat».

Per què Genebre ha posat el l'atenció en els EUA? «Perquè a la banca privada nord-americana hi ha diner disponible per a empreses ben gestionades, en una situació sanejada i amb pla de negoci per a tres anys», respon el màxim executiu del grup.

Aquest procés s'està seguint amb atenció a AMEC, l'Associació Multisectorial d'Empreses, que agrupa molts dels fabricants de béns d'equipament de casa nostra. Per aquest col·lectiu, el

finançament és clau i no només per al funcionament propi, sinó per a la seva competitivitat, ja que el finançament de la maquinària s'aporta com un valor afegit a la venda. Per tant, la crisi els va afectar doblement perquè les entitats creditícies no sols van posar en el punt de mira les seves finances sinó també les dels seus clients. «Les nostres empreses estan negociant amb altres entitats financeres diferents de les tradicionals de manera espectacular», explica Joan Tristany, director general d'AMEC.

En la decisió s'endevina també una reacció al tractament rebut el 2008. «De la nit al dia, la situa-

ció va canviar radicalment i del mes que es trigava habitualment en els processos de renovació de les línies de crèdit es va passar a un altre termini en què no es baixa dels quatre mesos», explica París. En un context internacional de força inestabilitat i de major risc (la producció baixava i l'endeutament empresarial era molt elevat), les entitats van optar per dilatar el temps de resolució de les operacions i poder ana-



**Les empreses estan negociant amb altres entitats diferents de manera espectacular**

JOAN TRISTANY  
DIRECTOR GENERAL D'AMEC

litzar l'evolució de les companyies i saber com els afectaven les caigudes de les vendes. Paral·lelament, la consigna era reduir l'exposició al risc per la via de suprimir línies de crèdit i millorar les garanties dels préstecs, tot convertint les pòlisses, que és un producte a curt termini, en hipoteques, que és de llarg termini i amb garanties patrimonials. En aquesta confusió tothom va passar a ser sospitós: empreses ben i mal gestionades, empreses poc o molt endeutades, empreses de sectors molt exposats a la crisi i

sectors poc exposats... «Ens van començar a mirar amb lupa», es lamenta París.

El desconcert i malestar del director general de Genebre és el mateix que el de molts gestors d'empresa catalans en el moment de l'esclat de la crisi financera. Joan Tristany descriu aquell moment d'una manera molt gràfica: «Ens van acostar els pals de la porteria.» De sobte, es va perdre la folgança que havien gaudit fins aquell moment i el codi de la comunicació també es va alterar. Josep Castellà, economista i coordinador de la xarxa de consultors de Pimec, explica que el primer que va percebre l'empresari en la seva nova relació amb les entitats financeres és un canvi en el llenguatge: «S'abandona la forma planera i directa de parlar i s'adopta un llenguatge tècnic acompanyat de demandes d'estudis i paràmetres sobre la salut financera de l'empresa, que l'empresari no entén.» El context econòmic havia canviat i els responsables de gestió del risc de les entitats havien passat a la primera línia d'actuació, relegant a un segon pla el director de l'oficina bancària. Alguns d'aquests directors tenien un perfil bàsicament comercial, que havia estat molt útil en la fase expansiva, però que no era el que es necessitava en el nou entorn d'alt risc. Aquesta reorganització funcional que algunes entitats van dur a terme en el punt àlgid de la crisi, va comportar un veritable maldecap financer a moltes empreses.

Castellà explica el cas d'una firma industrial del metall amb una facturació de 20 milions d'euros que havia dipositat tal confiança en el director de la sucursal de l'entitat financera de la qual eren clients que pràcticament es podria dir que feia les funcions de responsable financer de la companyia. Un dia van rebre una negativa a una sol·licitud de préstec que havien presentat i en demanar una justificació descobreixen que el director de l'oficina havia

estat substituït: «Es van quedar sense director financer», afirma Castellà. El cas d'aquesta empresa no és una excepció, més aviat era la norma d'una part important de les petites empreses, que per la seva dimensió, no tenia una mínima estructura de gestió financera, però, i això és el més sorprenent, també ho era en moltes empreses amb una dimensió mitjana, segons explica



**En l'esclat de la crisi, part de les empreses no coneixien les seves finances**

**FRAN DE LA TORRE**  
DEPARTAMENT FINANCER DE PIMEC

Fran de la Torre, director del departament financer i de consultoria estratègica de Pimec: «La conseqüència és que en el moment que esclata la crisi, bona part de les empreses tenien un desconeixement total de les seves finances i confiaven en el director de l'oficina, l'actuació del qual estava condicionada per bonus i variables.»

**REDIMENSIÓ.** Aquest model de gestió de les finances empresarials és el que entra en crisi el 2008. En una primera fase, l'esforç de les empreses es va concentrar en aturar l'impacte inicial, redimensionant l'estructura a la nova realitat, reduint costos i a vegades plantilles i posposant plans de creixement. En molts casos, els baixos nivells de capitalització van fer que les empreses, sense recursos propis ni aliens, no aguantessin el cop i haguessin de tancar en fases inicials o posteriors de la crisi. La sagnia ha estat important. La resta s'han adaptat a un entorn de diners escàs i noves regles de joc.

Un cop superat el desconcert

inicial, es tracta de refer les finances empresarials, sobre la base d'un control més directe, una gestió més rigorosa, una aposta per l'austeritat i una diversificació de les fonts de finançament, sense oblidar la necessitat de reduir l'exposició al risc que suposa l'endeutament excessiu. La idea és que ja ningú no regala res i que cal guanyar-se la confiança del sector financer per la via de la rigorositat en la gestió. Almenys aquesta és la teoria.

La xarxa de mediació financera creada el 2008 per Pimec per ajudar els empresaris a afrontar aquest escenari de restricció creditícia és també un instrument molt vàlid per analitzar l'evolució real de la petita i mitjana empresa en termes de gestió financera. Al cap de poc de crear el servei i parlar amb empresaris i entitats financeres i escoltar les seves raons, van veure que la seva funció no havia de ser fer de mediadors sinó que la seva utilitat era posar ordre en la gestió financera de les empreses: «Per fer operacions en l'actual escenari econòmic cal fixar objectius i fer una planificació financera, no hi ha drecera possible», diu Fran de la Torre.

Josep Castellà, coordinador de la xarxa de consultors de Pimec, un servei que ha col·laborat amb més d'un miler d'empreses en aquests dos anys, entén que a les pimes comença a veure's que el camí és apostar per dur a terme plans de viabilitat, plans estratègics a tres anys, afinar costos i marges. Però a poc a poc i a base de bufetades: «Costa aconseguir que l'empresa es deixi ajudar.»

En aquest cas, Josep Badia es mostra molt escèptic sobre la suposada presa de consciència de l'empresa catalana. Afirmar que el problema no és que la figura del cap financer sigui una *rara avis* en moltes empreses, sinó que moltes empreses «ni tan sols s'ho han plantejat; funcionen amb la filosofia del tant cobro, tant pago». Potser és perquè encara l'objectiu diari de moltes pimes és simplement sobreviure.

## Els anys que vam viure perillosament

**PALANQUEJAMENT.** Es

calcula que les empreses han d'eixugar una tercera part del deute acumulat

**F. M. BARCELONA**

A Faust, Goethe fa dir al personatge de la Prudència: «Dos dels enemics de l'home, esperança i por, retinc, encadenats lluny del poble. Obriu pas, que esteu salvats!» Semblaria ser que finalment van trencar les cadenes perquè l'esperança, o la seva germana la confiança, i la por s'han revelat com els dos grans actors en l'escena d'aquesta crisi. Una confiança excessiva va portar a un sobreendeutament de les empreses, i de la societat en conjunt, fins que la caiguda dels resultats va fer variar la percepció del risc assumit i el pànic es va fer propietari de la situació. La crisi estava servida.

Així doncs, tot es comença a gestar en els anys de bonança econòmica. El 2007 i a escala mundial l'endeutament de les empreses mantenia el ritme creixent que havia caracteritzat la dècada, però de cop i volta els beneficis es van frenar. La prima de risc (relació entre endeutament i resultats) va començar a créixer.

Per què les empreses no van aturar el ritme d'endeutament? «Per la confiança. Feia molts anys que hi havia un creixement econòmic i alguns experts ja parlaven de la fi dels cicles», apunta Joan Ramon Rovira, director del gabinet d'estudis econòmics de la Cambra de Barcelona. El cas és que la prima de risc, que determina el tipus d'interès del crèdit corporatiu i el rendiment del deute públic a llarg termini, va iniciar un camí ascendent que no ha abandonat. Això ja estava succeïnt quan l'estiu del 2008, la crisi de les hipoteques *subprime* esclata i fa encara més evident els problemes del sistema financer.

**RISCOS.** En aquell moment, l'empresa catalana aparentment no reflectia greus tensions en les finances; la capitalització encara estava en uns nivells acceptables, si bé la liquiditat, la tresoreria i l'autofinançament s'havien reduït. «La mitjana amagava una realitat molt diversa. Algunes empreses i algunes entitats financeres assumien massa riscos», explica Oriol Amat, economista i autor de l'*Informe anual de l'empresa catalana 2008*.



**Miguel Ángel Fernández Ordóñez és governador del Banc d'Espanya.** ARXIU

De cap altra manera es pot explicar que, per exemple, Habitat Immobiliària comprés Ferroviària amb només un 6% de fons propis. «Com és possible que els bancs financessin això? I com és possible que els accionistes no capitalitzessin les empreses?», es pre-

**Hi ha el risc que aquesta situació condueixi a l'estancament**

gunta Amat, i la seva resposta és que «en èpoques d'eufòria es perd de vista el rigor».

Segons dades del Banc d'Espanya, el deute empresarial espanyol en relació amb el PIB ha passat del 45% el 1997 a gairebé el 130%, el 2009. Tal com assenyala el banc central, per reduir el risc cal avançar en la reducció de l'excés d'endeutament. I quina és la part que cal eixugar? Joan Ramon Rovira estima que és una tercera part del total acumulat. El problema és com fer-ho: ja que sense nou crèdit no és possible invertir, i sense inversió no es pot generar nova riquesa per reduir l'endeutament i, a més, cal tenir present que els bancs i caixes són part del problema. A més sense poder devaluar la moneda la sortida de les exportacions es complica. En aquests moments, el dilema econòmic és si aquesta situació pot conduir a l'estancament econòmic.

## Un monument al director financer desconegut

L'empresa Teinser de Barberà del Vallès, del grup austríac Isovolta, dedicada a la fabricació d'aïllaments elèctrics i laminats decoratius, acaba de substituir el director general i el càrrec ha estat assumit pel director financer. Un fet anecdòtic però prou revelador del protagonisme que estan tenint els responsables del departament de gestió financera de les empreses en aquesta crisi. Badia inscriu aquest fet en l'excelsionalitat del moment —«quan el vaixell fa aigües, el qui porta el soldador passa al

capdavant», afegeix Tristany—, i creu que en circumstàncies normals aquest professional ha de tenir un paper de subordinat: «Malament quan el director financer cobra força, el seu lloc és el de ser un bon segon, però mai no ha de suplantar el paper del director general.»

El que sí que sembla que aquesta crisi ha aconseguit és trencar la bicefalia entre els departaments comercial i financer de les empreses, tradicionalment enfrontats. La literatura costumista de l'empresa atribueix als

comercials crítiques als financers de posar pals a la roda, i rèpliques dels segons als primers, en el sentit de què «el més difícil no és vendre, sinó cobrar.»

El futur implica una acció més integrada en la qual les estratègies comercials estiguin pautades per una gestió del risc dels clients elaborada des dels departaments financers de les empreses. «La idea és que només s'ha de vendre allò que se sap que es cobrarà», afirma un portaveu de Crédito y Caución, l'asseguradora del crèdit líder a Espanya.

## FOCUS

# La morositat com a via per finançar-se

Els alts nivells d'impagaments i els ajornaments en els rebuts resten competitivitat i fan més vulnerable l'empresa catalana

FRANCESC MUÑOZ  
BARCELONA

En aquest escenari actual caracteritzat per la dificultat d'accedir a recursos econòmics, la pràctica de finançar-se a costa del proveïdor ha assolit una nova dimensió. Els impagaments i la morositat, històricament molt desbocats al nostre país, han arribat a nivells d'alerta, ja que són al darrera de moltes declaracions d'insolència.

Segons un estudi recent d'Intrum Justitia, el 2010 les pèrdues per impagaments a l'Estat van créixer un 4% respecte del 2009 i representen uns 26.400 milions d'euros. Més optimistes són els resultats de l'índex de Crèdit y Caucción d'incompliment, que des de fa dos trimestres registra un descens dels nivells d'impagament després de la punta de començaments del 2009. La companyia espanyola del grup Atradius estima que tot i els interrogants globals que persisteixen, com ara el de la reactivació del crèdit financer, els riscos d'impagaments en les vendes a crèdit estan tendint a una estabilització progressiva. Tot i aquests bons

## LES XIFRES

### 26.400 M€

**Pèrdues per impagaments**  
Els rebuts no abonats suposen 26.400 milions d'euros l'any.

### 120 dies

**La morositat es dispara**  
Quatre mesos per cobrar és la mitjana d'espera aquest any.

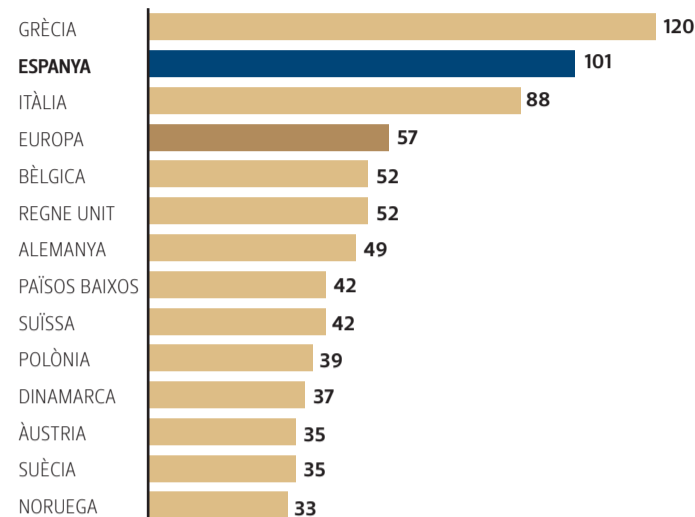
senyals, fonts de Crèdit y Caucción reconeixen que l'entorn ha canviat radicalment i, en relació amb els d'abans de la crisi, els nivells d'impagaments s'han multiplicat per tres.

Per aquesta raó, les companyies que asseguren el risc d'impagament han hagut de reinventar el negoci. «L'assegurança no pot modificar la realitat, el que pot fer és mesurar-la i adaptar-s'hi», expliquen des de Crèdit y Caucción. Una de les conseqüències és que s'ha retallat el crèdit mig cobert per client, que va passar de 7 milions, el 2007, a 5,4 milions el 2008. A més, s'han sofisticat els

## La morositat empresarial

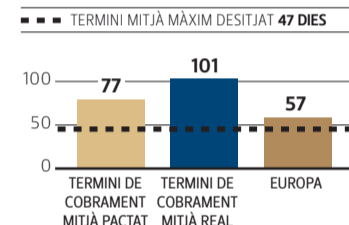
### TERMINI MITJÀ DE PAGAMENT A EUROPA

Any 2009. En dies



### TERMINIS MITJANS PACTATS I REALS EN EL SECTOR PRIVAT

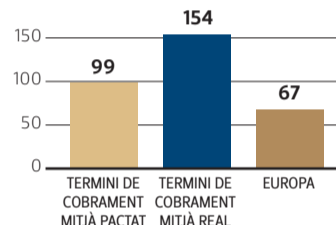
Any 2009. Espanya



FONT: DEPARTAMENT ESTUDIS PMCM I INTRUM JUSTITIA

### TERMINIS MITJANS PACTATS I REALS EN EL SECTOR PÚBLIC

Any 2009. Espanya



FONT: DEPARTAMENT ESTUDIS PMCM I INTRUM JUSTITIA

procediments d'anàlisi de les empreses i s'han creat mecanismes d'alerta per detectar gairebé a temps real els problemes de pagament. «Els estudis històrics sobre les empreses ja no tenen el valor que tenien; el bon comportament en el pagament no és garantia de pagament futur», afirmen les mateixes fonts.

**COST SILENCIÓS.** Per Pere Brachfield, director del Centre d'Estudis de Morosologia d'EAE i coordinador de la Plataforma Multi-sectorial contra la Morositat, més preocupant que els impagaments és la morositat, és a dir, quan

s'acaba pagant però tard. Primer, perquè a diferència de l'impagament, el cost de la morositat no està cobert per l'assegurança; i segon, perquè els seus perjudicis són més silenciosos: «La gent es preocupa per l'incobrable, però no per la morositat.» Segons l'expert, el termini de cobrament per una empresa francesa és de 57 dies; a l'Estat espanyol era de 101 dies el 2009 i ara estaria en els 120 dies, és a dir, quatre mesos.

En aquests moments de dificultats financeres, els costos que comporta la morositat podrien significar ingressos per a les empreses: «Es milloraria l'actiu cir-

culant i es reduiria la necessitat d'endeutar-se amb el banc», hi afegeix Brachfield. La conseqüència del contrari és una empresa més vulnerable i menys competitiva que les de la resta d'Europa.

Cal pensar que a l'Estat francès, sense anar més lluny, la *loi de modernisation de l'economie* (LME), aprovada el 4 d'agost del 2008, va dictar uns terminis de pagaments màxims de 60 dies i de 30 per a les administracions. Des de l'entrada en vigor de la llei, els terminis estan disminuint considerablement fins a situar-se en uns 54 dies el 2010.

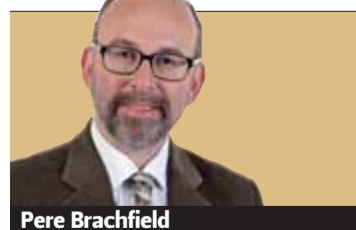
## La reforma de la llei impedirà que l'acord entre el proveïdor i el client alteri el termini

D'acord amb els principis bàsics de l'LME, el 9 de juny, el Senat espanyol va revisar i donar el vistiplau a la reforma de la llei contra la morositat. La modificació que la cambra alta va fer del redactat aprovat pel Congrés ha estat aplaudit per la Plataforma Multi-sectorial contra la Morositat, una agrupació d'organitzacions sectorials que ha fet bandera de la lluita contra la reducció dels terminis de pagament.

El nou text fixa en 60 dies el termini màxim de pagament (30 per a les administracions), a comptar des de la data de lliurament de la mercaderia i sense que sigui possible cap acord entre les parts per modificar-lo. Entraria en vigor l'any 2013 de manera progressiva. «Falta ara el difícil repte de posar en pràctica amb la màxima ambició una llei que hauria de millorar la situació de milers de pimes i autònoms i reequilibrar les regles del joc a l'Estat espanyol», ha manifestat el portaveu de la plataforma, Antoni Cañete.

## Per què escurçar els terminis de pagament?

### RAS I CURT



Pere Brachfield

Cal tenir en compte que la morositat i els terminis de pagament excessivament dilatats ocasionen elevades càrregues financeres a les empreses catalanes; aquestes han de mantenir una gran inversió en els

seus actius corrents en forma de saldos de comptes per cobrar. Aquesta sobreinversió forçosa i permanent en deutors comercials implica uns increments de les NOF (necessitats operatives de fons). Les NOF eren tradicionalment sufragades amb finançament bancari a curt termini: pòlisses de crèdit, descompte d'efectes comercials, *factoring*, anticipament de factures o *confirming*. En períodes difícils, els diners per finançar els actius corrents s'han convertit en un bé no només costós, sinó també

escàs. Conseqüentment, les necessitats de finançament de circulat i els costos financers que suporten les empreses catalanes són molt més grans que els que tenen les d'altres països europeus. Per tant, els seus beneficis minven i la seva rendibilitat disminueix. En conseqüència, són menys competitives i molt més vulnerables a la crisi financer que les d'altres països.

Posem per exemple dues empreses que competeixen a Europa amb el mateix producte i dimensions similars. Una de les

empreses es troba a Perpinyà, factura 12 milions d'euros a l'any i el seu període mitjà de cobrament és de 54 dies. El saldo mitjà en comptes per cobrar és de 1.800.000 euros, cabal que ha demanat prestat a entitats bancàries a les quals paga un 6% d'interessos. Conseqüentment, el cost financer anual d'aquesta empresa de la Catalunya del Nord és de 108.000 euros.

L'altra empresa es troba a Figueres; factura el mateix que la seva competidora de Perpinyà i el seu període mitjà de cobrament és de 101 dies. El seu saldo mitjà en

comptes de clients és 3.366.667 euros, capital prestat pels bancs, als quals paga un 6% d'interessos. Per tant, el cost financer anual d'aquesta empresa és de 202.000 euros; o sigui 94.000 euros superior al cost del competidor de la Catalunya del Nord. Per això l'empresa de Figueres té menys beneficis nets, menys rendibilitat i és menys competitiva que el seu competidor a l'altre costat dels Pirineus.

**Director del Centre d'Estudis de Morosologia d'EAE Business School**

**CCN**////  
Cercle Català de Negocis

www.ccn.cat

Empresaris per  
l'Estat propi

**CATALUNYA ESTAT D'EUROPA**  
Recaptem, gestionem i distribuïm els nostres propis recursos  
**ELS BENEFICIS DE LA INDEPENDÈNCIA**



**4rt Estat** de la UE  
en P.I.B. per càpita

## Rendes immediates de la independència

A què destinarem els **22.000 milions** que ja no ens espoliaran **2.700 milions d'EUR** en **Competències d'Estat** (1.000 milions en Contribució a la Unió Europea, 200 milions en Ambaixades i 1.500 milions per a Imprevistos, el "roc a la faixa").

**2.600 milions d'EUR** en **Noves infraestructures** (ports, aeroports, trens, metros, carreteres, escoles, universitats, centres d'investigació, plataformes logístiques,...).

**8.200 milions d'EUR** en **Reduir impostos** (l'Impost de Societats al 20%, l'IRPF, en els seus diferents trams, del 24% al 15%, del 28% al 20%, del 37% al 28% i del 43% al 35%).

**2.100 milions d'EUR** en **Polítiques socials** (salut, educació, beques, més hospitals, Centres d'Assistència Primària, metges, R+D+i, ajudes per a la dependència, centres de dia, llars de jubilats, ...).

**6.400 milions d'EUR** en **Pensions** (Increment de les pensions en un 10%; Constitució d'un Fons Català de Reserva de Pensions -el 1% del PIB per llei-; Reducció de cotitzacions, empresa i treballador, a la Seguretat Social del 10%).

## Proposta per als Pensionistes

Amb 7 anys de fons generem les pensions d'un any

Amb l'Estat propi podem:

1. Millorar les pensions el 10% "**La Paga de la Independència**"
2. Incrementar les pensions de les **vídues** un **25%**
3. Nodrir un **fons de reserva** de l'**1% del PIB** per cobrir les pensions futures.

## Compte d'Explotació Català

**26%** d'increment dels beneficis de les empreses catalanes

El Compte d'Explotació Català és un exercici **-simulació-** de com milloraria el Benefici Net d'una empresa PIME mitjana situada a Catalunya, si tinguéssim un Estat Català i apliquéssim dues de les condicions de la nostra proposta:

1. Reduir l'impost de societats fins al 20%
2. Reduir un 10% les cotitzacions socials

L'estudi descansa en una **mostra de 81.000 empreses** amb una mitjana de 11,5 treballadors.

Amb això, els beneficis de les empreses catalanes incrementarien un 26%

Aprofita els avantatges de participar en la Xarxa de Bons Negocis **XdbN**

**XdbN**

Xarxa de Bons Negocis

FEM negocis entre nosaltres  
FEM Xarxa de patriotes

La **XdbN** ofereix la possibilitat de fer negocis entre nosaltres i visualitza que som molts els que tenim els mateixos objectius per a Catalunya.

La **XdbN** ha de ser l'entramat d'un veritable **Poder Econòmic Català**, que serà la base de suport per recolzar el moviment de la nostra Nació cap a l'Estat propi.

A la Xarxa de Bons Negocis **XdbN** hi trobareu productes i serveis d'empreses i professionals que recolzen el moviment de la nostra Nació cap a l'Estat propi. Fem negocis entre patriotes.

A la Xarxa de Bons Negocis hi podeu trobar un **índex de categories amb totes les seves opcions** mitjançant les quals els nostres associats poden sol·licitar els seus productes o serveis en condicions preferents.

tu  
per  
teus  
pels  
per  
Catalunya

Col·labora a  
fer-ho possible  
**Fes-te'n soci**  
info@ccn.cat

Les quotes i donacions al **CCN** es dediquen a la realització d'estudis i a la divulgació dels avantatges de l'Estat propi. Al **CCN** no hi ha cap càrrec amb remuneració.

Visiteu el lloc web **www.ccn.cat**. Hi trobareu tots els detalls, a més d'articles, estudis i presentacions temàtiques del **CCN**, que es poden descarregar en format PDF.

## La Nòmina Catalana

Per a conèixer el que costa **pertànyer a Espanya**

La Nòmina Catalana és una manera de mesurar el dèficit fiscal, que pot entendre'th. És **una simulació que permet veure quina nòmina tindria cada assalariat català**, si no fos pel dèficit fiscal que patim pel fet de ser catalans.

La Nòmina Catalana simula quin podria ser el salari net de qualsevol treballador, basant-se en el supòsit d'imaginar que ja fóssim un Estat i tot el dèficit que patim, en lloc de donar-lo sense retorn a Espanya, l'utilitzéssim per reduir tots els impostos equitativament, a excepció de l'IVA, ja que existeix a tot Europa amb valors similars als que tenim nosaltres. El resultat d'aquesta simulació **poden calcular-lo entrant a la web www.ccn.cat** i a l'apartat de Nòmina Catalana introduir-hi les dades bàsiques de la seva nòmina actual. Es trobaran que en funció de quin sigui avui el seu salari, podria disposar de fins a un 25% més de salari net.

## Full de ruta del CCN

**1. Aglutinar** un grup suficient d'empresaris, directius i professionals, per a constituir un **grup de pressió**.

**2.** Aquest lobby **influirà** la societat i els partits polítics catalans per declarar la independència de Catalunya.

El **CCN** donarà suport únicament als partits que incloguin al programa electoral la **DECLARACIÓ D'ESTAT PER CATALUNYA**, amb la frase:

*"Si la suma de la representació parlamentària dels partits que incloguin en el seu programa la Declaració d'Estat per Catalunya és igual o superior als 68 diputats, promourem al Parlament de Catalunya, dins la propera legislatura, la declaració unilateral de la independència"*

**3.** Hem d'aconseguir convèncer tots els electors catalans perquè votin opcions independentistes. Per fer-ho hem de situar, als mitjans de comunicació, el debat dels **avantatges de l'Estat propi**.

## Butlleta d'inscripció **CCN**//// Cercle Català de Negocis

Nom i cognoms \_\_\_\_\_

Empresa \_\_\_\_\_

Adreça \_\_\_\_\_

Població \_\_\_\_\_ Codi postal \_\_\_\_\_

Telèfon / Fax \_\_\_\_\_ Mòbil \_\_\_\_\_

Adreça correu electrònic \_\_\_\_\_  
(un caràcter a cada casella, en **majúscules**)

\_\_\_\_\_

(dades només a nivell estadístic)

Sector \_\_\_\_\_

Nre. treballadors \_\_\_\_\_ Facturació anual \_\_\_\_\_ .000 Eur

Desitjo formar part de l'associació Cercle Català de Negocis, satisfent una quota anual

**Tipus de quota anual** (marcar l'opció):

Particulars 50 EUR;  Autònom/Professional 100 EUR;  Microempresa (1-9 treballadors) 300 EUR;

Empresa Petita (10-49 treballadors) 1.000 EUR;  Empresa Mitjana (50-200 treballadors) 3.000 EUR;

Gran Empresa / Quota voluntària: \_\_\_\_\_ EUR

(el pagament de la quota anual es fracciona en dos semestres)

### Dades Bancàries

entitat oficina dc compte

Titular \_\_\_\_\_

Data \_\_\_\_\_ Signatura: \_\_\_\_\_

Envieu a info@ccn.cat o al Fax 93.865.74.78

Les dades són incloses en un fitxer del CCN, amb l'única finalitat de rebre informació del CCN. L'interessat té la possibilitat d'exercir els drets d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició, tal i com estableix l'article 5 de la Llei 15/1999, de protecció de dades de caràcter personal, posant-se en contacte amb el Cercle Català de Negocis, Hotel Molí de la Torre, c/ Camí de la Torre s/n - 08415 Bigues i Riells, o a info@ccn.cat

## FOCUS

**Joaquim Montsant**

DIRECTOR TERRITORIAL PER CATALUNYA I BALEARS DE CESCE

**«Les operacions que assegurem podran tenir el crèdit garantit»**FRANCESC MUÑOZ  
BARCELONA

**A**rrian de la crisi, es podria dir que hi ha dos sectors que no han cobert totes les expectatives dels empresaris: les entitats financeres i les asseguradores de crèdit. Són conscients que això els pot passar factura?

La situació que s'ha donat els darrers anys en alguns sectors de l'activitat econòmica ha estat extraordinària. L'empitjorament de les capacitats de pagament i l'incompliment dels compromisos ha estat molt alt. La nostra capacitat de reacció a finals del 2007 va ser clau per evitar grans impagaments als nostres clients. Tot i així estem d'acord en què el nostre rol s'ha d'adaptar a unes noves necessitats empresarials en un entorn molt complex i és aquí a on estem treballant i evolucionant.

**En quin sentit?**

Doncs pensem que la nostra aportació a la postcrisi ha de ser molt superior a la que ha estat fins ara i volem deixar de ser només una asseguradora de crèdit. Per la informació, els coneixements i els actius que tenim i per les necessitats que tenen les empreses, creiem que podem aportar moltíssim a l'empresari.

**Per exemple?**

Nosaltres entenem que un dels factors de competitivitat en la postcrisi serà com des de l'activitat de gestió de riscos es podrà millorar l'eficiència de l'acció comercial, però caldrà fer molta pedagogia i en

“

**L'activitat comercial de l'empresa ha de ser més sensible a l'anàlisi de risc**

**L'empresari, massa sovint, s'ha deixat portar per les aparences en les seves aliances**

**Ara nosaltres també apliquem primes diferents a nivells de risc diferents**

**Si el client ens ha sol·licitat el certificat, el banc no posarà pegues al crèdit**

això treballem. Plantegem que l'activitat comercial ha de ser molt sensible a l'anàlisi de risc: que ha d'anar acompanyada de les anàlisis de solvència, de liquiditat i de comportament de pagaments en fases molt inicials.

**Caldrà demanar credencials al client abans d'asseure's a parlar.**

He vist comercials als quals els fa cosa demanar quina és la situació econòmica del seu client; creuen que és quelcom que incomodarà la negociació comercial, malgrat ser conscients que ho acabaran fent. La idea és que s'han d'utilitzar eines de gestió de riscos quan fas prospecció de mercat. És a dir quan, vagis a buscar clients ja hauries de saber si està guanyant diners, si té problemes de liquiditat, si està pagant bé...

**Sembla increïble que fins ara no es tingués en compte?**

Es tenia poc en compte. La gestió comercial anava per un costat i la gestió de riscos del departament financer, per un altre. Ara no, el comercial no serà eficient si no incorpora en el seu procés de captació de clients l'anàlisi de risc en etapes inicials. Això val tant per al mercat domèstic com, sobretot, per a l'internacional, quan fas prospecció d'una nova zona o d'un nou país.

**Fins a quin punt ens hem deixat portar per les aparences?**

Massa sovint. Nosaltres, a vegades, no hem donat tot el risc a una empresa i l'empresari ens argumentava que havia vist les propie-



Joaquim Montsant és el director del Cesce per Catalunya i Balears. / ARXIU

tats del client i la seva forma de vida, com si això fos un argument vàlid. Què pot fer l'empresari?, doncs proveir-se de molta més informació i nosaltres l'hi podem facilitar. Perquè quan desembarqui en un nou mercat vagi a aquells clients amb més bona fotografia.

**Que siguin solvents i paguin bé.**

Sí. Relacionat amb això, nosaltres pensem que també mereix un canvi la gestió de la cartera de clients. Cesce està recomanant a l'empresari que faci un ràting de la seva cartera amb els nostres criteris i que pugui prendre decisions, per millorar-ne la qualitat i que bàsicament consisteix a segmentar la cartera en funció dels clients més o menys problemàtics. A partir d'aquí hauria d'intentar anar corregint aquella situació i guanyar clients amb menys probabilitat d'impagament.

**Que són els més difícils d'aconseguir**

Per tant, una de les conseqüències podria ser que

l'empresari defineixi una política d'incentius variable. Si un comercial ven només a clients d'un perfil amb una major probabilitat d'impagament, potser és perquè és més fàcil vendre i potser hauríem de tenir un altre incentiu. A més, nosaltres podem aplicar taxes de risc diferents i això genera un avantatge competitiu en el sector.

**A menor risc d'impagament, menor prima de l'assegurança?**

Efectivament. I això l'empresari ho ha entès, el que no acabava d'entendre era una prima de risc única si gués quina sigués la qualitat de la venda.

**Quines contrapartides pot tenir a l'hora d'obtenir finançament?**

Podem vincular vendes de l'empresa amb un risc suportat per nosaltres amb el finançament d'una entitat. En aquest sentit, Cesce ha començat a oferir dos productes. Emetem un *certificat incondicional* que garanteix a l'entitat financera el cobrament en cas d'impagament. És un producte

pensat per a una part dels nostres clients. Aquesta setmana també s'ha començat a comercialitzar un nou producte d'apropament al finançament més senzill, més ràpid i més generalitzable per a la nostra cartera de clients. És un producte vinculat al finançament molt més accelerat.

**S'ha pactat amb les entitats financeres?**

Hem començat amb el Banc Sabadell a tot Espanya, perquè és l'entitat amb la qual hem desenvolupant aquesta eina, però aquesta setmana s'hi ha incorporat també el BBVA i ho aniran fent la resta d'entitats financeres de manera progressiva. Facilitarà les operacions a les empreses que tenen pòlissa amb nosaltres, facilitant-los el finançament o millorant-ne les condicions.

**Tindrà molta lletra petita?**

No. Si l'operació està assegurada per nosaltres i l'empresa ha sol·licitat el nostre certificat, l'entitat financera no hi posarà problemes.



## SEAT EXEO 2.0 TDI 120 CV PER 19.900 €

Motor TDI Common Rail d'última generació • 7 airbags • ESP • ABS • Volant multifunció • Bluetooth® • Climatitzador bizona • Llantes d'aliatge  
Ràdio CD/MP3 • USB • Isofix • Ordinador de bord • Control de velocitat • Fars antiboira • Sensor d'aparcament posterior • Sensor de pluja

**0%**  
TAE

A TOTA LA **GAMMA SEAT**, INCLOU 4 ANYS DE GARANTIA\*  
A 36 MESOS · FINS A 10.000 € · L'IMPORT RESTANT AL COMPTAT.

**GAMMA SEAT EXEO. HAURIES DE PROVAR-LO.**

PROVEÏDOR OFICIAL DE LA PRESIDÈNCIA ESPANYOLA DE LA UNIÓ EUROPEA.

PVP recomanat a la Península i les Balears. Exeo 2.0 TDI CR 120 CV Reference: 19.900 € (Inclou IVA, transport, impost de matriculació i descompte promocional. Pla 2000 E no inclòs). Oferta vàlida fins al 30/06/10. TIN: 0%. Comissió d'obertura: 0 €. Oferta Volkswagen Finance SA EFC vàlida fins al 30/06/10, aplicable a particulars i autònoms que comprin un vehicle de la gamma SEAT. Interessos subvencionats per SEAT. \*2 anys de garantia contractual + 2 anys d'assegurança SEAT Service Plus segons les condicions del contracte. REBE 10/18121. Els models visualitzats EXEO Sport i EXEO ST Sport no es corresponen amb l'ofert (Exeo Reference). Consum ponderat: 5,2 l/100 Km. Emissions de CO<sub>2</sub>: 136 g/Km.

informació: 902 402 603

**GRUP VOLKSWAGEN**

## EMPRESSES

# Guissona inverteix 30 milions en una nova instal·lació productiva

**EXPANSIÓ.** El grup d'alimentació segarrenc, amb 3.300 treballadors, té una capacitat productiva per distribuir a 700 botigues, pràcticament el doble dels establiments que actualment treballen sota la marca Bonàrea

RAMON ROCA  
GUISSONA

El Grup Alimentari Guissona (GAG), la primera empresa de la demarcació de Lleida en facturació i la primera càrnia de l'Estat, invertirà 30 milions d'euros en uns tres anys en una nova planta productiva situada en aquesta població de la Segarra. La dotació econòmica s'emmarca en un important pla d'ampliació del complex industrial -l'escorxador del qual, la Closa, ja és el més gran d'Europa- que ha comportat unes inversions superiors als 25 milions anuals de mitjana durant els darrers anys no més en nous equipaments en l'empresa integral càrnia catalana, que va facturar 1.079 milions d'euros el 2009 i que ocupa 3.300 persones, en una població que no arriba als 6.000 habitants.

La nova planta, que tindrà una superfície de 39.500 m<sup>2</sup> i estarà acabada entre el 2011 i el 2012, es destinarà a nous assecadors i sales de productes, i també actuarà com a magatzem intel·ligent. Enguany ja s'han destinat uns 5 milions d'euros a l'edifici, les obres del qual es van iniciar fa pocs mesos. Les inversions totals del grup alimentari pel 2010 seran d'uns 50 milions d'euros; uns 35 es destinaran a la finalització de l'ampliació del complex carni que es va començar fa cinc anys, amb una superfície total de 180.000 m<sup>2</sup>, i la resta, 15 milions, es destinaran a l'adquisició d'espai per a noves botigues Bonàrea.

**DIVERSIFICACIÓ.** Amb l'ampliació, la firma lleidatana ha diversificat la producció. A principi d'any la corporació alimentària va començar a tractar i envasar llet, nata i plats cuinats a 1 euro. A partir del mes de setembre entraran progressivament en funciona-



Treballadors del Grup Alimentari Guissona, en una de les línies productives de les noves instal·lacions. JUANMA RAMOS

GAG

FACTURACIÓ

1.079 M€

TREBALLADORS

3.300

FUNDACIÓ

1949

● El Grup Alimentari Guissona és l'empresa més gran de la demarcació de Lleida tant en facturació com en llocs de treball. En l'actualitat té 3.300 treballadors, un 42% dels quals són immigrants. El grup desenvolupa el cicle complet: produeix la matèria primera i l'aliment animal, elabora els productes carnis i els comercialitza a través de les botigues Bonàrea.

ment noves línies d'envasament d'oli, vi, aigua, suc de fruita i cremes. Tot plegat «suposarà un augment d'un centenar de treballadors per aquest exercici, bàsicament destinats a les noves línies de negoci i també a la logística, per l'increment del nombre de noves botigues franquiciades», diu Antoni Condal, director de recursos humans del grup lleidatà, que té uns 900.000 clients setmanals.

La innovació és una de les apostes del grup. A més de les noves línies que es posaran en marxa aquest exercici, ara s'està en un procés d'estudi per valorar si l'entitat segarrena es llança cap a l'elaboració de pa. La decisió es podria prendre en els propers mesos, tot i que fins a l'any vinent no estarà «totalment definit el procés complet». Cal recordar que aquesta comar-

ca és coneguda, entre altres coses, per l'alta producció cerealista.

Amb 1,13 milions de tones anuals de fabricació de pinso i 354.875 tones de productes carnis processats, el Grup Alimentari Guissona també està en plena expansió amb l'obertura d'establiments comercials sota la marca Bonàrea. L'any passat, l'exercici es va tancar amb 553 botigues, que van representar unes vendes de 553 milions d'euros. A mitjan maig, la xifra ja se situava en 366 botigues, 71 de les quals corresponien al format de Súper Bonàrea, que tenen més de 300 m<sup>2</sup>.

**PROXIMITAT.** «Amb l'actual complex carni, el grup té una capacitat productiva per distribuir a unes 700 botigues», explica Antoni Condal, portaveu del GAG, que hi afegeix: «Gairebé duplicarem el nombre

d'establiments en un termini d'entre sis i vuit anys.»

Gairebé la meitat de les botigues són a Catalunya. La resta s'obren pas a Aragó, a Castelló, a la ciutat de Madrid, a Guadalajara i a Andorra. La filosofia de l'empresa alimentària catalana és poder arribar diàriament amb els productes frescos al lloc de destí.

Tot i la proximitat del territori francès, l'entitat presidida per Jaume Alsina no preveu apostar per l'exportació. En aquests moments, les vendes als mercats exteriors se situen entorn del 3%, un percentatge que podria incrementar un o dos punts, a tot estirar, de cara al futur.

La junta d'accionistes celebrada el maig passat va aprovar destinar a dividends la quantitat de 8,65 milions d'euros, que equival a un dividend de 120 eu-

LOGÍSTICA

Més de 2 milions de pernils

Amb la nova ampliació, el Grup Alimentari Guissona ja té un estoc aproximat d'un milió de pernils per assecar. Aquesta xifra, però, es doblarà en un termini d'uns dos anys i es convertirà en una de les empreses d'assecatge d'embotits més importants de l'Estat. Un 80% d'aquest apreciat producte es destina a llescar, i es distribueix a través de la xarxa de botigues Bonàrea. La resta es comercialitza en unitats també a la xarxa de botigues, tot i que també té sortida en establiments externs a la corporació alimentària Guissona.

ros per acció. El 2009 es considera un bon exercici, tot i que les vendes van baixar un 6,7% respecte a l'any anterior, bàsicament per la reducció dels preus de les matèries primeres i del preu de venda dels productes comercialitzats (pinso i productes carnis). A conseqüència d'això, els beneficis del grup lleidatà es van reduir de 38 milions d'euros el 2008 a 35 l'any passat. «L'objectiu per enguany és créixer entorn del 8%», segons fonts de l'empresa. L'any passat, el GAG va adquirir una fàbrica de pinsos a Tremp (Pallars Jussà) i va posar en funcionament la planta de pinsos de Bujaraloz (Saragossa).

La comercialització animal representa un 63% del volum de negoci; l'alimentació animal, un 23%; l'enginyeria i energia, un 10%; la sanitat animal, un 2%, i la resta, un 2%.



Nómina  
**2038\*\***

**TRAJE TU  
NÓMINA  
Y LLÉVATE UN  
TOSHIBA  
JOURN.E TOUCH**



**O UN  
BLU-RAY  
SAMSUNG**



**Y PARA NUESTROS CLIENTES  
Y LOS QUE QUIERAN SERLO**

**10 MINIS\***

CÓDIGO BIDI



**nomina2038.es**

(\*) Bases depositadas ante Notario y publicadas en el portal [www.nomina2038.es](http://www.nomina2038.es) y a su disposición en oficinas de Caja Madrid. Promoción válida del 6 de junio al 5 de septiembre de 2010, ambos inclusive o hasta fin de existencias. La promoción consistirá en la adjudicación de 34.000 Reproductor Blu-ray Samsung modelo BD-C5300/XEF y 16.000 Home Multimedia Tablet Toshiba Journ E touch, y en el sorteo de 10 MINI ONE 75 CV, con paquete iceberg (aire acondicionado+ llantas de aleación 15") y pintura metalizada. \*Reproductor Blu-ray Samsung modelo BD-C5300/XEF, por la domiciliación de la nómina o pensión automática en Caja Madrid por un importe igual o superior a 800€ e inferior a 1.800€. \*Home Multimedia Tablet Toshiba Journ E touch, por la domiciliación de su nómina o pensión automática en Caja Madrid por un importe igual o superior a 1.800€. Además, en ambos casos, se requiere ser titular de una tarjeta de crédito y otra de débito de Caja Madrid y la domiciliación de tres recibos de suministros en Caja Madrid. Para retirar el obsequio, previa solicitud firmada por el cliente y adjudicación del mismo, será necesaria la firma de la Ficha de Aceptación con compromiso de mantenimiento de los productos requeridos para esta promoción por plazo de 24 meses (consultar bases notariales específicas regalos). Para participar en los sorteos de coches, se requiere tener la nómina o pensión domiciliada en Caja Madrid a fecha del último viernes anterior a la fecha de los sorteos. (Consultar bases notariales específicas sorteo coches y bases específicas del concurso internet: fechas y condiciones de los sorteos).



**CAJA MADRID**  
¿QUIERES? PUEDES.

## EMPRESSES

# Industrias Titan s'implantarà al Sud de França quan passi la crisi

**DECISIÓ.** La companyia de pintures per a bricolatge assegura que disposa del muscle financer i marca suficient per superar els mals moments que viu el sector i manté l'aposta per la innovació en 8 milions d'euros aquest any

ANNA PINTER  
EL PRAT DE LLOBREGAT

Industrias Titan no té les miras posades a curt termini, malgrat els estralls que està fent la crisi en el sector de pintures arreu de l'Estat espanyol. Aquesta centenària empresa catalana de pintures per al bricolatge té molts plans de futur. Un dels quals serà invertir al Sud de França i continuar fent passos cap a la internacionalització, cosa que va començar fa vuit anys amb la compra d'una empresa a Portugal.

Ara bé, Josep Farrés, conseller delegat d'Industrias Titan, adverteix que la implantació a França no la portaran a terme fins que no se superi la crisi. «El nostre objectiu és expandir el negoci a l'exterior amb una base molt sòlida i obrir la fàbrica amb una clara mentalitat local», puntualitza Farrés.

Així ho han fet recentment amb l'obertura d'una planta a Tànger (Marroc), per abastir el mercat del Nord d'Àfrica. Amb una inversió de 3 milions d'euros, les instal·lacions tenen capacitat per fabricar 10.000 tones de pintura plàstica i donen feina a una vintena de persones. «No és cap deslocalització encoberta, volem vendre al Marroc», insisteix el conseller delegat.

Ara bé, amb una baixada de la producció de gairebé el 20%, sorprèn el fet que l'empresa de pintures s'atreveixi a fer plans més enllà de resoldre els problemes de cada dia i sobreviure a una cruenta crisi que ha paralytitzat tot el que soni a construcció. Industrias Titan, però, s'ho pot permetre, perquè es tracta d'una companyia que, malgrat tot, té una bona salut.

Segons el conseller delegat, les claus que expliquen aquest bon estat de forma enmig d'un sector malalt

## INDUSTRIAS TITAN

### FACTURACIÓ

**135 M€**

### TREBALLADORS

**600**

### ANY DE CREACIÓ

**1917**

● Creada l'any 1917, Industrias Titan respon al model d'empresa industrial arrelada al territori i amb uns valors ben definits que molts països voldrien. Amb capital 100% català, propietat de la família Folch, ara com ara està encapçalada per la tercera generació familiar i dirigida per un equip de professionals.



Josep Farrés, conseller delegat d'Industrias Titan, davant del logotip de l'empresa que té al Prat de Llobregat. QUIM PUIG

són, d'una banda, que s'han finançat amb recursos propis i, de l'altra, perquè en els anys del boom immobiliari han estat fidels al seu model de negoci i han ignorat els omnipresents cants de sirena que llançava el sector de la construcció.

Ara com ara, la facturació d'Industrias Titan prové en un 80% del bricolatge, és a dir, només el 20% del volum de negoci se sustenta de les grans obres de construcció. Justament aquesta estructura ha permès que l'empresa catalana, que en els moments de forts creixements en la construcció es va mantenir en la fabricació i venda per a petits consumidors, ha tingut 5 punts menys de baixada de producció que la resta del sector. «Nosaltres no som especuladors, sinó que vivim de fabricar pintura», reivindicava Farrés.

Pel que fa a l'altre puntal -el finançament-, Farrés insisteix que fins ara han pogut evitar l'endeuta-

ment exterior a l'hora de desenvolupar la seva activitat, la qual cosa els dona la consistència suficient no només per tirar endavant en temps complicats sinó per fer costat als seus clients. «Som proveïdors de fa molts anys d'empreses que van molt escanyades en el crèdit, i nosaltres hem de tenir múscul

per poder ajudar-les ara que ens necessiten», diu Farrés. El tercer puntal que la dota de fortlesa i que està també fortament relacionat amb el model de negoci és la històrica aposta per la innovació. La companyia fa molts anys que desenvolupa la seva tecnologia pròpia per innovar en processos i productes. De

fet, té en plantilla un equip de divuit químics investigadors i un dels laboratoris més grans de l'Estat espanyol en aquest àmbit. «Aquest és el nostre factor diferencial, al qual dediquem fins a 8 milions d'euros l'any», hi afegeix el conseller delegat.

A més, Industrias Titan s'ha convertit en una de les

poques empreses que s'autofabriquen la resina, un dels principals components de la pintura.

Però, tot i aquesta consistència, l'empresa ha reduït la seva plantilla en gairebé un centenar de persones aquest any. Ara bé, aquesta reducció ha estat basada en l'acord mutu entre empresa i empleats: «La totalitat de les baixes han estat voluntàries; hem pactat amb el treballador la seva sortida i la major part han estat jubilacions anticipades. No hem hagut de fer un expedient de regulació d'ocupació», recorda Farrés.

La tisorada en la plantilla haurà de servir, segons Farrés, per afrontar la davallada del 20% en producció i continuar treballant en els plans per a l'estabilitat.

Industrias Titan, que té la seu al Prat de Llobregat des del 2000, té un total de sis plantes de producció entre Espanya, Portugal i Marroc i catorze delegacions comercials.

## PINTURES

### Fetes a casa

Industrias Titan és una de les poques empreses que queden del sector de les pintures amb capital 100% català.

Junt a Bruguer i Valentine, les tres ocupaven el podi d'empresa catalana, del qual van baixar les dues últimes en ser adquirides per multinacionals. Bruguer, que va néixer a



Badalona, l'any 1986 la va absorbir l'holandesa Azko Nobel. El mateix procés de traspàs de propietat a una empresa amb el centre de decisió lluny de Catalunya ha viscut Barnices Valentine, nascuda a Montcada i Reixac que va ser adquirida pel grup portuguès Corporação Industrial Do Norte (CIN) al 1996.



# PLA D'ACCIÓ INTERNACIONAL 2010



Més de 5.000 empreses han participat l'any 2009 en els programes d'iniciació, consolidació i diversificació internacional endegats per les cambres de comerç de Catalunya

Més de  
**150 accions**  
Més de  
**150 països**  
visitats

[www.paicambres.org](http://www.paicambres.org)



Consell General de Cambres de Catalunya

## ICO INVERSIÓ BONIFICAT



# Rebaixem la quota

## Si ets autònom o empresari, això t'interessa!

Col·laborem en els teus projectes, millorem les condicions de la **línia ICO inversió** fins a arribar:

**Euríbor 6 m. + diferencial ICO\* + 1%**

En funció de la vinculació del client amb l'entitat.  
\*Cost liquidat ICO (valors entre 0 i 1,05).

Producte comercialitzat per Caixa Manlleu, Caixa Sabadell i Caixa Terrassa.  
Disponible a partir de l'1 de juliol de 2010.

[unnim.cat](http://unnim.cat)



**Unnim**

*la caixa que suma*

# Perobell, el valor de la firma en els sofàs de disseny

**EXPANSIÓ.** La cooperativa de Sabadell basa en l'exportació i l'orientació cap a nous segments la nova estratègia

JORDI GARRIGA  
SABADELL

La vocació exportadora que sempre ha mostrat el fabricant de sofàs de gamma alta Perobell, així com canvis profunds en l'estratègia comercial, permeten que aquesta cooperativa de Sabadell estigui suportant el temporal de la crisi. El 60% del volum de negoci de la cooperativa, que l'any passat va arribar als 4,2 milions d'euros, es materialitza actualment en seixanta-dos països.

Com explica Frederic Frutos: «Si bé als anys vuitanta, quan vam fer l'aposta forta pels mercats de l'exportació, els nostres objectius eren els mercats d'Alemanya, França, Holanda o Bèlgica, ara trobem grans opcions comercials en mercats com el de la Unió dels Emirats Àrabs (UEA), on de fet ja fa disset anys que hi som, on per exemple ara hi hem de servir una comanda de 500 sofàs.» Un encàrrec semblant ha vingut d'un altre gran mercat emergent, l'Índia. Frutos ho té molt clar: «Aquesta diversificació comercial en tants mercats ens ha ajudat a suportar la crisi, que de tota manera ens ha afectat molt.»

**ARA, MÉS JOVES.** Amb vista als pròxims anys, a banda de recuperar grans mercats que darrerament havien anat de baixa, com ara els EUA, Rússia o Mèxic, en què es va patir la fortalesa de l'euro respecte del dòlar, la producció de sofàs es reorientarà, sense renunciar al segell de qualitat. «En els pròxims anys ens volem concentrar en el mercat per a gent jove, que comença a viure en llars petites, i que, per tant, necessita sofàs més petits, però això sí, de gamma mitjana-alta, que és el que hem fet sempre.» En analitzar les perspectives que pre-

PEROBELL
<b>FACTURACIÓ 2009</b> <b>4,2M€</b>
<b>TREBALLADORS</b> <b>32</b>
<b>FUNDACIÓ</b> <b>1978</b>
<p>● Aquesta cooperativa de Sabadell ha esdevingut en els darrers anys una referència indiscutible en els sofàs de gamma alta. La capacitat d'exportar desenvolupada al llarg dels anys li ha permès contrarestar l'efecte depressiu de la crisi econòmica.</p>

senta el mercat del sofà per al l'esdevenidor més immediat, Frutos està convençut que, si bé el segment de mercat mitjà i baix no experimentarà canvis realment importants, «al mitjà-alt hi haurà molta competència, i continuament caldrà aportar nous models». «Així doncs, haurérem de fer un esforç de disseny, tot i que mantindrem algun dels models de la firma que ja han esdevingut clàssics en el decurs dels anys.» Així mateix, l'empresa també vol fer-se forta en el sector del contract (hotels, edificis administratius, equipaments), on ja ha realitzat projectes de volada, com la zona VIP de l'aeroport del Prat o l'hotel Vela de Barcelona.

Perobell ha aconseguit anomenada al mercat dels sofàs amb diverses fites: l'any 1981 va aparèixer el model Terzo dels dissenyadors Pensi i Lievore; el 1985, Lievore va tornar a contribuir a la consolidació de la marca amb Premier. El 1988 va ser un dels grans anys, en termes de creati-

vitat, de Perobell, amb l'aparició de Vis a Vis i A, de Dillon Wheeler i Van den Broecke i, sobretot, de Manolete, un clàssic entre clàssics, obra també de Lievore. Anys més tard vindrien altres models remarcables, com ara Iroqua, Tango, London, Oberon, Metropolitan, Chocolate o Agua, i la col·laboració amb grans noms del disseny s'estendria a Hilton, Lluscà, Fortunato, Hoffman, Codina i altres. Com comenta Frutos, l'empresa ha mantingut sempre el costum de treballar amb dissenyadors de diversos països, d'Alemanya, Itàlia, Holanda i altres, per així introduir-se en nous mercats.

La cooperativa no va ser aliena el 2009 a la forta depressió que va sofrir l'economia, fins al punt que la seva activitat es va reduir un 30%. Atès que el sofà de Perobell és més aviat de segona compra, no va ser tant la crisi de la construcció, la que va afectar la facturació de la firma, com la davallada general del consum. En el primer terç de l'any, però, l'activitat comercial sembla anar per bon camí. «En quatre mesos hem recuperat moltes vendes, en bona part gràcies a la nova estratègia de mercat que hem adoptat. Ens hem dedicat a refrescar la memòria als clients sobre els nostres productes; ofertes puntuals i redisseny de productes de manera que en poguéssim ajustar el cost.» La presència continuada dels sofàs de Perobell a la televisió i el cinema ha contribuït a enfortir la marca. «Quan fan una entrevista al president de la Generalitat a TV3, el sofà on s'asseu és nostre», explica orgullós Frutos, que ens dóna una llista llarga de sèries dramàtiques en què Perobell apareix en l'attrezzo. També hem pogut veure aquests sofàs en films de Pedro Almodóvar.



Frederic Frutos, director general de Perobell, a la seu de la cooperativa sabadellenca. JUANMA RAMOS

**BADALONA 7 i 8 de Juliol de 2010**  
**ES VESTEIX DE MODA**

2a TROBADA EMPRESARIAL ENTRE EMPRESARIS I DISSENYADORS TÈXTILS  
2a EDICIÓ PREMIS "JOAQUIM MERCADER" PER A JOVES DISSENYADORS

7 i 8 de Juliol 2010  
**BADALONA SE VESTEIX DE MODA**  
1ª FÓRUM D'ENTREVISTES ENTRE EMPRESARIS I DISSENYADORS TÈXTILS  
2ª EDICIÓ PREMIS "JOAQUIM MERCADER" PER A JOVES DISSENYADORS

7 de Juliol 2010  
**BADALONA GOES TRENDY**  
3ª BUSINESS INCUBATION OF TEXTILE PRODUCT DESIGNERS  
3ª JOAQUIM MERCADER COMPETITION FOR PROMISING YOUNG FASHION DESIGNERS

Organitza / organitza:

Assessorament de Badalona

BCIN Reactivació Badalona SA

GIC BCN Gremi Indústries Confecció Barcelona

acte

Patrocina:

MODA BCN

gsm Gremi Nacional Management Textils

Me MODA

CRISTINA SORLI

CPM COLLECTION PREMIÈRE MOSCOW 06-09-08-2010

IDAC

Lectra

WRAP

Amb el suport de:

ACTE

Badalona Mode forma part del projecte "ACTE: una xarxa innovadora" / Badalona Moda forma parte del proyecto "ACTE: una red innovadora". Aquest projecte està subvencionat pel programa de projectes innovadors d'acord amb l'Ordre TRE/293/2010 i està patrocinat pel Servei d'Ocupació de Catalunya i cofinançat pel Fons Social Europeu.

## EMPRESSES

## L'EMPRESA

**Innovalley**

Empresa d'innovació que desenvolupa roba intel·ligent combinant disseny de Barcelona amb tecnologia americana d'última generació.

## INVERSIÓ INICIAL

**300.000 \$**

Ara estan negociant una tanda de 5 milions amb inversors de Silicon Valley.

## FACTURACIÓ

**1 M\$**

Facturació prevista al primer exercici, per superar els 6 milions de dòlars en 3 anys.

## VALOR AFEGIT

**Patents**

Ja tenen la primera patent per a unes vambes amb tecnologia GPS.

## PLANTILLA

**7 persones**

L'equip principal el componen 7 persones situades a Silicon Valley.



TINC UN PLA

**Didac Lee**  
 EMPRENEDOR
**Xavier Verdaguer**

FUNDADOR D'INNOVALLEY

# «Necessitem emprenedors i gent valenta per aixecar el país»

**E**ncara recordo quan vaig saber del Xavi per primera vegada; va ser pel seu bloc ([www.xavier-verdaguer.com](http://www.xavier-verdaguer.com)). Em va sorprendre el seu extraordinari positivisme, una font d'inspiració per als moments de solitud d'un emprenedor. Després vaig tenir l'oportunitat de conèixer-lo en persona i ens hem anat veient quan hem pogut a Barcelona, Sabadell, Silicon Valley i, per descomptat a Figueres, la capital del món.

És una persona senzilla i propera, que viu la vida al màxim. Després de l'èxit de la seva primera empresa (TMT Factory), ha creat Innovalley, una firma innovadora que desenvolupa roba intel·ligent. Fa poc, el vaig posar com a exemple «d'ambaixador català» al Silicon Valley i avui tinc l'oportunitat d'entrevistar-lo per inaugurar la meua secció.

**Quines paraules et defineixen?**  
 Inquietud i, entre d'altres, inquietud.

**Explica'm d'on vénis...**

Vinc d'una família humil que m'ha inculcat l'amor pel treball. Segurament les millors lliçons d'emprenedoria les he après veient treballar el meu pare.

**L'educació dels pares és la clau per formar emprenedors. Els nostres pares haurien de fer xerrades sobre emprenedoria!**

La formació és molt important i aquesta ens ve en gran part del nostre entorn més immediat.

**Què et motiva a emprendre?**

Per mi emprendre significa intentar convertir somnis en realitats, tant en la part professional com en la personal. Em motiva llevar-me cada dia amb nous reptes, des d'iniciar un nou projecte empresarial fins a intentar acabar una marató.

**Quins problemes et vas trobar i et continues trobant?**

Vaig emprendre el meu primer projecte als 25 anys i en aquell moment molts dels problemes venien per

la falta de finançament i de credibilitat. Però el principal problema que encara avui em trobo com a emprenedor és el poc suport moral de l'entorn. Malauradament, als emprenedors encara ens veuen com uns éssers estranys. Segurament per això estic emprenent ara des dels Estats Units, on tothom ajuda els emprenedors.

**Suposo que tots els emprenedors ens hi sentim identificats amb això...**

S'ha de donar suport als emprenedors, necessitem emprenedors i gent valenta per aixecar de nou el país.

**Quines receptes donaries a l'administració per fomentar l'emprenedoria?**

Incorporar a tots els cicles formatius continguts que incentivin la iniciativa emprenedora. Donar visibilitat als emprenedors d'èxit perquè es converteixin en referents que cal seguir. En definitiva, promoure la iniciativa emprenedora. Sense emprenedors no tindriem empreses, i amb l'elevat índex d'atur actual, res millor que apare-



Xavier Verdaguer és el fundador d'Innovalley. BORIS TINOCO

guin emprenedors que creïn el seu propi lloc de treball i generin llocs de treball per als altres.

**Espero que, mani qui mani, al novembre ens escoltin!**

Crec que es podrien acon-

seguir grans resultats amb poc esforç, simplement s'hi han de posar.

**Canviant de tema, quins són els somnis de la teua vida?**

Professionalment, sempre

he volgut inventar coses que millorin la qualitat de vida de les persones. Personalment, em persegueix la idea d'arribar algun dia a la Lluna.

**Aquest també és un dels meus somnis!**

Doncs hauríem de sumar esforços i emprendre junts aquest viatge. La cooperació és una de les claus per aconseguir grans propòsits.

**Explica'm la teua empresa actual.**

Innovalley és una empresa d'innovació que desenvolupa roba intel·ligent combinant disseny de Barcelona amb tecnologia americana d'última generació. Desenvolupem des de maletins amb teixit solar que et carreguen la bateria del mòbil fins a vambes amb GPS que et guien pel carrer. Innovalley és una empresa fundada als Estats Units, però amb 4 empreses catalanes al seu accionariat: BConsulting (tecnologia), Haiku-Studio (innovació), Cooked in Barcelona (moda) i Cetemmsa (recerca).

**Com et veus d'aquí 10 anys?**

M'agradaria col·laborar en la promoció de l'emprenedoria, ja sigui des de la docència o des de la gestió. I voldria continuar emprenent aventures professionals i personals.

**Xavi, hauríem de muntar una fundació per promoure l'emprenedoria!**

Endavant! I a veure si impliquem els emprenedors d'èxit del nostre país perquè siguin els nous models perquè els nostres joves els segueixin.

**Una frase?**

«Tot està per fer i tot és possible», de Miquel Martí i Pol i adoptada per Pep Guardiola.

## AUTOAVALUACIÓ



«El que ens fa més forts és la nostra aproximació a la roba intel·ligent posant al davant la creativitat i el disseny de Barcelona, una proposta molt innovadora i global.»



«La major feblesa segurament és que encara som molt petits (però sense complexos), i a més, com passa amb tots els projectes innovadors, té un risc elevat.»



Aquest és l'interior de la fàbrica que van estrenar al polígon de Riudellots el novembre passat. L'ECONÒMIC

# La facturació de l'empresa d'etiquetes Ingo Group creixerà un 50% el 2010

**INNOVACIÓ.** La companyia ubicada al polígon industrial de Riudellots de la Selva ha obtingut recentment les certificacions ISO 9001, ISO 14001 i OSHAS 8001

**ANDREU MAS**  
RIUELLOTS DE LA SELVA

Ingo Group és una empresa relativament nova en el camp de l'etiquetatge industrial. El 2007 va iniciar l'activitat a les comarques de Girona, al polígon industrial de Riudellots de la Selva. El primer any la facturació ja se situava a l'entorn dels 600.000 euros. Des d'aleshores, l'empresa no ha parat de créixer, tant en facturació com en personal i en maquinària. La facturació de 2008 ja dobla la de 2007 i el 2009 la firma gironina tanca l'exercici havent arribat als 2.200.000 euros. Per a aquest 2010, les previsions del seu director general, Iñigo Pons, són arribar a un creixement del 50% respecte de l'any anterior i assolir els 3.400.000 euros de facturació. Aquest resultat serà possible per l'augment en la capacitat de producció, que ha fet possible fins i tot la reducció del torn de

nit. L'empresa ha adoptat aquesta nova política després de sotmetre's recentment a una auditoria de productivitat per millorar la rendibilitat de les seves dues màquines d'impressió, que el 2007 eren de les més modernes que hi havia a l'Estat espanyol.

El secret d'aquest creixement, tot i el context general de crisi, l'atribueix Pons a l'agressiva política comercial d'Ingo Group, que treballa amb marges molt petits, i a l'agilitat per respondre a les demandes dels seus clients, que els permeten entregar les comandes *just in time*. Això i "reinvertir", explica Pons, cosa que ha portat la companyia a inaugurar el novembre passat unes noves instal·lacions al polígon industrial de Riudellots de la Selva, en un emplaçament estratègic per les bones comunicacions amb l'Estat francès, on Ingo Group té part del seu mercat i on

manté una *joint venture* amb una firma francesa per a la impressió digital d'etiquetes; un sistema que permet reduir encara més els terminis d'entrega de les comandes.

Amb tot, Ingo també nota la crisi. Iñigo Pons explica que en unes altres circum-

**Un 60% de la facturació de la companyia correspon al sector alimentari**

tàncies el creixement de la companyia seria del 70%. La firma nota la crisi fonamentalment en dos fronts: el bancari i el de les matèries primeres. Pel que fa a línies de crèdit, Pons certifica que els bancs continuen sense obrir la caixa del crèdit, cosa que no permet a Ingo créixer en la proporció que voldria, so-

bretot perquè l'absència de crèdit limita les opcions d'invertir en recerca. Pel que fa a les matèries primeres, s'ha produït una important pujada del paper autoadhesiu (que a finals d'any s'haurà incrementat prop d'un 10%), el cartró (20%) i el film (30%).

Un 60% de la facturació de l'empresa gironina correspon al sector alimentari. Entre els clients d'Ingo, que pertany al grup Gombau —líder del sector de l'autoadhesiu—, hi ha primeres firmes com Tarradellas, Casademont o Noel.

Fa un mes i mig, l'empresa va obtenir les certificacions ISO 9001 —relativa a la gestió de la qualitat—, l'ISO 14001 —que és una certificació de bones pràctiques ambientals— i l'OSHAS 18001, que valora la gestió de la salut laboral i la seguretat. A mitjà termini, l'empresa preveu continuar obrint mercat en sectors de més valor afegit: el farmacèutic i l'hospitalari.

## Comencem

OPINIÓ



Maribel Berges

Fa uns quinze dies, en una reunió d'antics alumnes d'una coneguda escola de negocis de Barcelona, vaig trobar el professor Antonio Argandoña, excel·lent economista i millor persona, i em vaig acostar, juntament amb un company, a preguntar-li sobre la situació actual: «Això ho arreglarem, professor?» El professor, que ja ha passat més d'una crisi, ens va respondre tot somrient: «Això ho heu d'arreglar vosaltres!»

El meu company i jo, trobats en falta, vam mirar enrere per si hi havia algú altre a qui poguéssim carregar la relliscada, però no hi havia ningú més... A fi de recuperar la dignitat, vam corregir: «Volem dir si té un pronòstic sobre quan acabarà la crisi...» i el professor ens va contestar: «Us explicaré una història: hi havia una vegada un país ofegat per les inundacions, i van anar a buscar un bruixot per saber quan acabarien les pluges, que havien esdevingut torrencials. El bruixot es va tancar a la seva cova i va sortir al cap d'uns dies amb el següent veredict: 'plourà i plourà i plourà, i al final escamparà'...»

I així va ser com em vaig quedar sense una predicció de primera classe per a aquest article... Per tant, no em quedava més remei que assumir que realment això ho hem de resoldre nosaltres i començar a pensar el contingut d'aquestes línies, sense suport de l'expert.

La següent opció que vaig provar va ser la reflexió: intentar aturar tota activitat frívola i dedicar-me a pensar, com aquell René Descartes que va arribar a la reducció màxima i es va quedar únicament amb el racionalista «penso, doncs existeixo», tot buscant solució eficaç per resoldre la situació actual.

Però enmig de tantes notícies catastròfiques, no vaig trobar prou tranquil·litat, i després d'uns minuts d'inactivitat em vaig veure obligada a començar a bellugar-me, sumida en una gran ansietat i amb l'única certesa d'haver guanyat un bon mal de cap i algunes trucades pendents i correus electrònics sense respondre...

Així estan les coses: les prediccions són del tot imprecises i la reflexió no condueix a cap recepta garantida per resoldre la crisi, és més, segons com, perdre el pas podria agreujar-la.

Per tant, he decidit que cal aprofitar cada oportunitat que tenim ara mateix i fer servir cada acció i cada paraula per a l'únic objectiu que a curt termini és vàlid: iniciar la recuperació de l'economia del país i tornar-la a posar en situació de generar llocs de treball, riquesa i benestar per al conjunt dels seus ciutadans.

Cal ser crític amb tot el que s'ha esdevingut en el passat recent: els excessos i les decisions incorrectes que ens han portat aquí.

**Cal buscar una certa objectivitat i mirar d'evitar interessos partidaris**

Però també cal buscar una certa objectivitat i mirar d'evitar interessos partidaris que no ens permetran avançar. I al final, l'imprescindible de debò és posar-nos a treballar: trucar als clients, els de sempre i alguns de nous; preparar pressupostos, més ajustats que mai, que ja no estem per a excessos; fer la nostra feina tan bé com puguem i vigilar de prop la competència.

No són objectius fàcils, ni segurament els podrem aconseguir tots, però ara mateix no hi ha alternatives.

Comencem.

 **Managing Partner i CFO**  
Janus Development

## LA SETMANA

## COTITZA A L'ALÇA

**Ferran Soriano**  
President de Spanair

↑ El president de la línia aèria que va inaugurar la T-1 ha fet balanç del primer any. Dels 7,1 milions de passatgers transportats, el 53% ho han estat a Barcelona, on té 30 rutes internacionals, 18 més que el 2009: el primer pas per fer un hub al Prat.



## COTITZA A L'ALÇA

**Christian Boehringer**  
President Comitè de Socis de Boehringer Ingelheim

↑ La planta de Malgrat de Mar de la multinacional quimicofarmacèutica Boehringer Ingelheim ha complert enguany 50 anys. Per celebrar l'aniversari es va traslladar al Maresme part de la família propietària de l'empresa.



## COTITZA A LA BAIXA

**Celestino Corbacho**  
Ministre de Treball

↓ La reforma laboral aprovada pel govern espanyol en Consell de Ministres neix sense cap consens, no convenç ni la patronal ni els sindicats i de moment l'executiu tampoc té el suport d'altres partits polítics.



# PASSANT LA PILOTA

El govern estatal traspasa a les autonomies les noves exigències per reduir el dèficit que arriben de Brussel·les, mentre que incrementa l'esforç per compartir el cost polític de la reforma laboral. **Berta Roig**

Aquesta setmana el govern espanyol ha sotmès a l'examen de la Unió Europea el seu pla d'austeritat, i a pesar de rebre missatges encoratjadors que s'està anant pel bon camí, Brussel·les també ha deixat clar que encara ha de progressar molt per poder passar de curs. En altres paraules, a la Comissió Europea no li acaben de sortir els números i per això demana al govern espanyol més mesures de control del dèficit amb vista al 2011.

La retallada extra que demana la UE se situa prop dels 8.000 milions d'euros i l'executiu de Zapatero ja ha tret la calcu-

ladora per veure com completa aquesta important suma. Una opció (que ja apuntem en aquestes pàgines) podria ser plan-tejar una reestructuració a fons de l'administració estatal, però aquest no sembla precisament el full de ruta que cal seguir. En comptes d'això, el govern espanyol ha optat per una via que ja coneix de sobres i que, a més, sempre li funciona: passar la pilota a algú altre. I aquest altre són les comunitats autònomes. La vicepresidenta econòmica, **Elena Salgado**, ja ha avançat que hauran de ser els governs autonòmics els que carreguin el major esforç en aquest nou pla de sanejament i això vol dir, entre

altres coses, que després de tota la polseguera aixecada per negociar el nou finançament català ara podríem haver de tornar al punt de partida.

També en la reforma laboral el govern de Zapatero mira de passar la pilota i repartir el cost polític. De moment, ho té difícil per sumar vots en la sessió parlamentària del proper 22 de juny perquè la proposta que ha aprovat aquest dimecres en Consell de Ministres no convenç ningú. El decret impulsa l'ús de l'anomenat contracte de foment de l'ocupació —amb 33 dies d'indemnització per acomiadament improcedent, davant els 45 dies dels contractes indefinits—, i

“

**El que sí que és clar és que la reforma laboral no contribuirà per sí mateixa a generar nova ocupació**

obre la possibilitat d'abaratir l'acomiadament quan les empreses estiguin en crisi o prevegin fortes caigudes. A més, el text aprovat pel Consell de Ministres estableix que el **Fons de Garantia Salarial** (Fogasa) assumirà el pagament de 8 dies d'indemnització en els contractes indefinits i els de foment de l'ocupació, i es marca l'objectiu a un any per tramitar la creació d'un fons de capitalització a l'estil del model austríac.

La proposta no ha agradat als agents socials. La patronal s'ha desmarcat titllant la reforma d'insuficient i poc concreta, mentre que els sindicats exemplificaran el seu rebuig en una vaga general. «Això no va enlloc; només a fer que cada vegada ens assemblem més al nord d'Àfrica i no tant al centre d'Europa», es lamentava aquests dies el secretari general de la UGT a Catalunya, **Josep Maria Álvarez**. Això sí, a pesar de l'empenyada general, la data escollida per a la protesta (el 29 de setembre) denota que tampoc hi ha pressa per sortir al carrer —potser perquè en l'assaig del 8 de juny la resposta no va ser precisament massiva—. L'actitud de patronal i sindicats en la negociació laboral també ha estat de

passar la pilota.

D'una banda, la patronal va veure amb bons ulls que la iniciativa vingués del govern, ja que calculava que se'n podria treure més que no pas pactant amb els sindicats, i de l'altra, els representants dels treballadors veien difícil superar el cost d'imatge davant els seus assumint alguna retallada. Està per veure encara quina serà l'actitud dels partits polítics, però la carta clau podria tornar a ser la de CiU.

El que sí que és clar és que la reforma laboral no contribuirà per sí mateixa a generar nova ocupació, perquè, al cap i a la fi, l'empresari que ha perdut clients i negoci el que necessita per tornar a contractar personal és recuperar l'activitat, i no tant saber que quan hagi de prescindir d'algú s'estalviarà onze dies d'indemnització per any treballat.

Dimarts vinent, dia 22, també passarà examen el president de la CEOE, **Gerardo Díaz Ferrán**, en l'assemblea de la patronal. Després de la venda de Marsans, són molts els que veuen més factible una segona oportunitat, i sobretot ara que el seu home fort, **Jesús Terciado**, ha guanyat les eleccions de Cephye (la patronal espanyola de les pimes). Les eleccions també han situat en la vicepresidència el català **Eusebi Cima**, president de Fepime.



Al costat, la vicepresidenta del Govern central, **María Teresa Fernández de la Vega** i el ministre de Treball, **Celestino Corbacho**, i també el president de la CEOE, **Gerardo Díaz Ferrán**. Entre les notícies de la setmana, destaca l'elecció d'**Eusebi Cima** com a vicepresident de Cephye. L'ECONÒMIC



# Barcelona Activa

## Acompanyem el naixement i creixement d'empreses globals i amb sentit de futur



Barcelona  ctiva



Ajuntament de Barcelona

[www.barcelonactiva.cat](http://www.barcelonactiva.cat)

## EDITORIAL

UNA INFORMACIÓ  
COMPROMESA  
AMB EL PAÍS

Amb l'aparició del primer número de *L'Econòmic* es fa realitat el somni d'un grup de professionals de la comunicació convençuts que a Catalunya hi ha espai per a una altra forma de fer la informació econòmica. Aquella que posa en el punt de mira l'economia real —la que fan realitat els milers d'empreses, autònoms i professionals que hi ha al país—, una informació elaborada des de Catalunya, sobre Catalunya i en català, amb un estil directe i planer.

És per aquest motiu que, ara que tot just *L'Econòmic* arrenca, volem deixar clars quins són els seus principis fundacionals i el compromís que contraïem amb els lectors:

—Més enllà del suport, paper o internet, *L'Econòmic* es defineix com un canal de comunicació bidireccional i, com a tal, cercarem la interacció i el diàleg amb els lectors.

—Treballarem la informació sobre la base del rigor, la independència, l'esperit crític i el contrast de les dades. I si ens equivoquem, corregirem.

—Entenem que l'economia no és avorrida, sinó que es fa avorrida, i per això treballarem per trobar un estil proper al lector independentment del seu coneixement en aquest camp.

—La selecció de la informació tindrà sempre en compte criteris de diversitat territorial, perquè entenem que la iniciativa sorgeix a tots els racons del país.

—Estem a favor de la llibertat econòmica, però no que la llibertat serveixi de coartada per generar desigualtats i injustícies en la societat. Si és incompatible, el benefici col·lectiu ha d'estar per sobre del guany particular.

—En concret, ens esforçarem per destacar l'activitat econòmica que genera riquesa, que és respectuosa amb el medi ambient, que crea llocs de treball i que contribueix realment al progrés del país, per oposició a les pràctiques merament especulatives.

—Ens sumarem a aquelles fites col·lectives que contribueixin a un millor futur per al país i, en concret, les que fomentin factors de progrés com ara l'esperit innovador, la formació o la qualificació professional.

—A més, fomentarem el debat sobre els temes de país que considerem que tenen aquest esperit.

—Serem sensibles a les persones emprenedores i a aquelles que els donen suport econòmicament o intel·lectualment perquè tirin endavant. Estarem a favor de tot allò que ajudi a la creació d'empresa.

L'equip humà que participa en els diversos processos per fer arribar la informació, tant en format paper com en digital, dona fe que treballarà amb rigor perquè el producte que té el lector a les mans sigui una eina útil per entendre millor l'economia. Som conscients que llançar al mercat una nova publicació enmig de la crisi és un repte, però volem expressar la nostra il·lusió i compromís amb el projecte perquè creiem en les nostres possibilitats i perquè l'interès social per conèixer l'àmbit econòmic és creixent.

## L'ECONÒMIC

EDITA: TALLER D'INICIATIVES EDITORIALS, SL. Director: Ramon Roca.

Sotsdirectors: Francesc Muñoz i Joan Poyano. Redactors: Jordi Garriga, Andreu Mas, Anna Pinter, Berta Roig. Disseny i maquetació: Miguel Fontela. Correcció lingüística: Quim Puigverd. Fotografia: Andreu Puig. Direcció comercial: Cristina Taulats. Dipòsit legal: GI-653-2010

C/ Tàpies, 2. 08001. Barcelona. Telèfon 93 227 66 21 redaccio@leconomic.cat

El copagament sanitari,  
una qüestió d'equitat

GUILLEM

LÓPEZ I CASASNOVAS

Catedràtic d'Economia de la

Universitat Pompeu Fabra i

conseller del Banc d'Espanya

**L**a instauració d'un copagament en una cultura universal on no existeix aquesta mena de *guardià* del bon ús del finançament públic, amb àmplia esquena pel seu rigor tècnic i ben recolzat políticament (per consens), és molt difícil, ja que la gent considera que ha de pagar el que abans era gratis, i per tant ho refusa. A la cultura de l'assegurança social el copagament és molt diferent, ja que la gent pensa «on abans recuperava el 90% del cost de la factura, ara en recupero el 80%». És la diferència que ve de pagar a no rebre tant. Tècnicament és equivalent, però la població no ho percep així. Per tant, als sistemes NHS que no són capaços de racionalitzar, això és, racional, el que ens ve al damunt —la medicalització social en forma de *barra lliure* on qualsevol cosa pot ser susceptible d'atenció mèdica— la pressió sobre les finances públiques és enorme i la canonada amenaça de rebentar.

El copagament és un terme actualment bastant maleït perquè la gent ho identifica amb preu privat, de mercat, inequitatiu. Millor parlar de taxes i preus públics, que és el que són realment els copagaments, i de quins costos sanitaris tenen lògica que pagui el ciutadà contribuent, per solidaritat amb el malalt, i de quina part ha de ser responsabilitat de l'usuari que pressiona per alguna cosa diferent del que li correspon com a ciutadà. Des del punt de vista de tiquet moderador, l'objectiu del copagament és frenar la demanda, innecessària, per no haver de copagar, la qual cosa és molt diferent respecte a concebre el copagament com el trasllat de part del finançament de la despesa a l'usuari, ja que es considera que no té lògica solidària finançar el malbaratament.

En aquests moments, ambdós conceptes de copagament estan barrejats. D'una banda, des del punt de vista del tiquet moderador podria instrumentar-se un copagament l'èxit del qual fos que no recaptés res, ja que el seu objectiu és frenar el consum que els professionals sanitaris, no els economistes, estimen innecessari. Una altra cosa molt diferent és aplicar un copagament per recaptar més, la qual cosa és més fàcil de fer. N'hi ha prou amb dirigir-lo a la demanada rígida i necessària, per exemple fent que els



**L'objectiu del copagament és frenar la demanda, innecessària, per no haver de copagar, i no pas traslladar part del finançament de la despesa a l'usuari**

usuaris paguin un o dos euros per recepta, ja que ningú deixarà de pagar-los per aconseguir la prescripció del medicament que necessita. I si això té conseqüències d'equitat, corregir-les a través de permetre la recuperació de part d'aquesta despesa, de manera selectiva, a través de deduccions fiscals en renda.

**PREUS REGULATS.** En cap cas estem parlant de preus privats, de «campi qui pugui», sinó de preus públics regulats; o taxes que no són gaire diferents de l'impost indirecte tal com el recàrrec sobre la benzina, que també es trasllada completament al preu. Potser té més lògica que alguns excessos del sistema els pagui el transportista o l'automobilista de manera indiscriminada que l'usuari sanitari a través de preus regulats. En aquest

sentit, ¿estem segurs que un impost indirecte indiscriminat és sempre més equitatiu que un preu públic regulat aplicat de manera selectiva?

Predomina la idea que finançar amb impostos és sempre equitatiu, mentre que finançar amb preus —independentment del fet que siguin preus públics regulats o privats— és injust. Però cal tenir en compte que els impostos poden ser progressius o regressius. Tots els impostos indirectes, com l'IVA, són regressius, el mateix que els impostos especials que graven el tabac o l'alcohol, ja que els paguen en major proporció els més pobres. El pes que té l'IVA sobre la despesa d'una persona amb diners és menor que sobre un *mileurista*.

Per tant, un preu públic regulat que serveixi per frenar un consum innecessari pot ser igual o més redistributiu que un impost indirecte. Per exemple, si s'estableix un preu de referència perquè la diferència entre un medicament de marca i un genèric la pagui l'usuari, es tracta d'un copagament evitable, ja que el copagament s'efectua només si algú té el desig d'adquirir, malgrat la bioequivalència, el medicament de marca. El copagament és aquí equitatiu i eficient. Sí que seria inequitatiu que aquells usuaris que volen el producte de marca i no pas el genèric l'adquireixin havent de pagar-los entre tots els contribuents a través d'uns impostos directes.

# De la medicina pal·liativa a la regenerativa

JOAN

**TUGORES**

Catedràtic d'Economia de la Universitat de Barcelona

Entre les raons que expliquen que la nostra situació econòmica sigui més delicada que a la mitjana dels països del nostre entorn cal incloure, com és ben conegut, d'una banda el retard a voler reconèixer la magnitud i l'abast de la situació per part d'algunes de les autoritats —sobretot del govern de l'Estat, que ara vol anar contrarellotge a la *recherche du temps perdu*—, però també la inadequació de bona part de les mesures de resposta que van fer que Espanya dilapidés la fortalesa que suposava afrontar inicialment la crisi a partir d'unes finances públiques amb saldo positiu i que, per contra, ens ha portat a una situació delicadíssima en dos anys, que centra ara totes les preocupacions polítiques i mediàtiques. Podríem dir que les teràpies per fer front a la crisi han volgut ser pal·liatives i en bona mesura han estat al capdavall ineficients, no han aconseguit els seus objectius.

Però de cara a un futur que ja ha començat, no hem de tornar a cometre

**Les teràpies per fer front a la crisi han volgut ser pal·liatives i en bona mesura han estat ineficients, i Espanya ha dilapidat el saldo positiu de les seves finances**

l'error que l'urgent —i els mercats financers i la UE ens pressionen amb inusitada urgència— ens faci oblidar el fonamental. I el nostre problema bàsic és que, constatada la fallida d'un model econòmic basat en activitats de baixa productivitat i limitada qualificació, ens està costant molt trobar un relleu que permeti fonamentar amb solidesa la recuperació. És a dir, en el nostre cas el problema no és només que requerim medicina pal·liativa, sinó sobretot regenerativa. I quan ens fem les preguntes de «quan sortirem de la crisi?», «com ens anirà el proper any, o el proper semestre?», cal tenir present que la resposta l'hauré de vincular a l'efectivitat i lucidesa amb què siguem capaços d'aplicar-nos teràpies regeneradores de les nostres fonts d'activitat i riquesa.

**ELS PEUS DE FANG.** Teníem entre un 5 i un 10% del PIB en forma de sobredimensió dels sectors que van ser motors (amb peus de fang) de l'anterior creixement. Necessitem, doncs, fer aflorar activitat productiva per una quantia semblant no només per recuperar les xifres dels indicadors macroeconòmics, sinó sobretot per fonamentar amb raonable solidesa una recuperació que es fa esperar massa. Hem arribat a tenir prop d'un 10% de dèficit exterior —un indicador bàsic encara que matisable que estàvem gastant més del que produïem i, en aquest sentit, estàvem vivint per sobre de les nostres possibilitats, de manera que també des d'aquest punt de vista hem de combinar austeritat en la despesa i estímul de l'activitat econòmica per cobrir la part insostenible d'aquest dèficit. Aquest —i no un altre— és el principal repte que cal escometre.

De quins actius disposem per a això? Probablement el més important és el potencial de creativitat, empena i

innovació de bona part del nostre teixit productiu, i no només de grans empreses o els habituals «nous sectors estratègics» (que òbviament, també), sinó sobretot de la xarxa de mitjana i petita empresa, el que hauria de ser l'equivalent nacional del que a Alemanya anomenen els *hidden champions*.

**UN MAL CLIMA.** Naturalment a ningú no se li escapa que aquest potencial ara ens el trobem seriosament amenaçat: abans de la crisi, pels incentius en favor d'altres fonts quimèriques de guanyar diners; amb la crisi, per les restriccions creditícies molt més enllà del raonable, i sempre per un marc institucional i un clima social que no ha facilitat ni valorat la tasca immensa dels emprenedors i professionals amb empena i projectes que necessiten més flexibilitats i més suport.

Per afrontar els reptes actuals, des del canvi de models fins a la connexió amb els nous pols de demanda mundial, bàsicament asiàtics, necessitem solucions regeneratives que permetin fer aflorar tot aquest potencial. En lloc de malbaratar energies barallant-nos pels detalls de les que han de ser reactives teràpies pal·liatives, impulsem amb sentit de país les creatives forces regeneratives que conté la nostra economia.

**Per afrontar els reptes actuals, des del canvi de models fins a la connexió amb els nous pols de demanda mundial, necessitem solucions regeneratives**

ES DIU, ES COMENTA

## FRACASSA LA REFORMA LABORAL CONCERTADA

“La patronal, el que buscava realment en la reunió és la discrecionalitat en l'acomiadament, i això és molt gros, ja que estaríem parlant d'acomiadament en tota regla”

IGNACIO FERNÁNDEZ TOXO  
SECRETARI GENERAL DE CCOO

“Els sindicats no volen veure la realitat, i s'haurien de preocupar, tant o més que nosaltres, que la xifra de cinc milions d'aturats no es repeteixi”

GERARDO DÍAZ FERRÁN  
PRESIDENT DE LA CEOE

“Cal afrontar la situació sense abandonar el nostre model social i el diàleg. Si algú vol que renunciem per facilitar l'acord, està molt equivocat”

MARÍA TERESA FERNÁNDEZ DE LA VEGA  
VICEPRESIDENTA DEL GOVERN CENTRAL

“És un punt de partida molt millor, que corregeix l'esborrany anterior, encara que de totes maneres, es necessiten més correccions en el tràmit parlamentari”

JOAN ROSELL  
PRESIDENT DE FOMENT DEL TREBALL

**biocat**  
BioRegió de Catalunya

## BIO TO BUSINESS

Des de la recerca fins al mercat, Biocat acompanya i dona servei a tots els agents de la BioRegió de Catalunya per fer de la biotecnologia un motor de canvi econòmic i social.

**350 empreses**  
**17 parcs** científics i tecnològics  
**400 grups de recerca** en ciències de la vida  
**13 hospitals** amb recerca biomèdica puntera  
**Grans infraestructures**  
**i molt més...**

Si vols conèixer la BioRegió, entra a:

**[www.biocat.cat](http://www.biocat.cat)**

## GRAN ANGULAR

**Josep Huguet** CONSELLER D'INNOVACIÓ, UNIVERSITATS I EMPRESA

En plena voràgine de retallades, al conseller l'indigna que totes les administracions paguin igual i acusa l'Estat de ser el principal causant del dèficit. Es lamenta que Catalunya no tingui més poder sobre la caixa i assegura que en aquest context la pujada d'impostos és inevitable. A pesar del reajust, l'aposta del govern per l'R+D+i, diu, està garantida. **Per Ramon Roca i Berta Roig**

# «Que retallin els més de 100.000 funcionaris inútils que hi ha a Madrid»

**P**lans d'ajust, pressió dels mercats... Tot sembla indicar que la situació va a pitjor. Quin escenari preveu el govern per al segon semestre?

Hi ha segments de l'economia privada, la que va fer els deures i està internacionalitzada, que estan en fase d'expansió, i el turisme presenta bones perspectives, però ens queden restes d'indústria poc sòlida que encara pot fer fallida.

Ara bé, la principal novetat és que ara el sector públic ha frenat en sec. El keynesianisme es pot aplicar mentre hi ha diners, però si en falten el que no pots fer és hipotecar quatre generacions. El nivell de credibilitat de les finances públiques europees s'ha ensorrat, no només per Grècia o Espanya, sinó que la mateixa Alemanya està tocada. Europa en general havia estirat més el braç que la màniga, però mentre que en altres països l'estancament va ser més progressiu, a l'Estat espanyol vam tenir el miratge provocat pel creixement del sector immobiliari i el consum. Ara l'aturada al sector públic pot afectar les empreses que treballen per a



**El fre al sector públic pot afectar les empreses que treballen per a l'administració**

**La reducció d'empreses públiques no es pot fer a curt termini**

**La pujada d'impostos és inevitable perquè, si no, no surten els números**

l'administració i provocar noves reestructuracions.

El govern ha posat sobre la taula el seu pla de reajustament, però, tal com reconeixia vostè, hi ha mesures com ara la reducció del nombre d'empreses públiques que serà difícil que s'apliquin aquesta legislatura...

El que és segur és que el govern presentarà la llei per fer-ho, però després vindrà la tramitació al Parlament, que és molt lenta. Però això no ho podem arreglar amb un decret llei. La voluntat del govern és clara, però cal tenir present que hi ha temes que es podran enllestir a curt termini, altres que es podran fer a mitjà termini, com ara sortides d'empreses i vendes d'accions, però que n'hi ha d'altres que necessiten modificar lleis i que seran més lents.

I després hi ha temes de fons que afecten competències de l'Estat i que no s'estan abordant.

**Com ara quins?**

Ara veig que el president José Luis Rodríguez Zapatero comença a parlar de reduir ministeris. Bé, caldrà veure com. El problema a Madrid que no s'aborda és que hi ha més de 100.000 funcionaris inú-

tils. La paradoxa d'aquest Estat autonòmic monstruós és que en alguns ministeris amb les competències majoritàriament traspasades hi ha més personal ara que l'any 1979. Aquest és el drama que explica per què quatre de cada cinc parts de dèficit és de l'Estat a pesar que les autonomies tenen traspasades competències socials com ara ensenyament i sanitat, que és justament on es podria generar més dèficit.

**En tot cas no faran fora els funcionaris dels ministeris que suprimeixin...**

Però podrien assumir programes com el de Sarkozy a França i anar amortitzant places. I es pot fer més, hi ha encara empreses públiques en sectors que no tocaria. És el cas d'Aena, que s'hauria de quedar només amb el control del trànsit aeri, i privatitzar la gestió, però aeroport per aeroport. Així eliminaríem la tira de dèficit, perquè els

aeroports no viables haurien de tancar o comprimir-se, i als viables com el de Barcelona els deixarien volar. Però d'això a Madrid no se'n parla, al contrari, es diuen mentides i acusen les autonomies del dèficit. I és evident que hi ha algunes autonomies que s'han passat, però quines? Les governades pel PP i el PSOE, les subsidiades.

**El pla d'austeritat del govern preveu la retallada**

## ELECCIONS

**«És gràcies a la feina feta per ERC que avui hi ha més independentisme que el 2003»**

Josep Huguet té clar que no tornarà a les llistes d'Esquerra les properes eleccions, però també es mostra disposat a tornar al govern si així li ho demana el partit. «No té gaire sentit anar al Parlament com a oposició quan has estat conseller», diu.

Potser el fet de no voler anar a les llistes també té a veure amb les males expectatives que ERC té per a aquestes eleccions, tot i que Huguet, com a bon

polític, evita mostrar-se pessimista. Això sí, el conseller republicà posa cara seriosa quan se li pregunta sobre l'aparent contradicció entre l'augment del sentiment independentista a Catalunya i la baixada d'ERC a les enquestes. «La pregunta que s'han de fer els votants d'Esquerra és si hi ha més independentistes ara que el 2003. La resposta és sí? Doncs aleshores és que

Esquerra ho ha fet bé, i per tant no castigueu a qui estira el carro, això seria de rucs.» I encara afegeix un missatge a navegants: «Tots aquells cants de sirena de gent que des de la marginalitat parlen de la unitat, només fan mal a Esquerra i fomenten la sociovergència.»

Respecte al Tribunal Constitucional i l'Estatut, també ho té clar: «El problema està en la Constitució», sentència.



El conseller Josep Huguet assegura que la baixada de sou als treballadors públics és una mesura d'urgència necessària. JUANMA RAMOS

dels sous dels treballadors públics. Què li diria a un mestre o a un metge empenyat perquè perdrà poder adquisitiu mentre espera la pujada d'impostos? Primer, que té raó d'estar empenyat perquè qualsevol persona a qui li retallen el sou té dret a empipar-se; segon, que si Catalunya tingués poder propi i la caixa a les mans, el drama no seria d'aquesta magnitud; i tercer, que com que això no passa i a tot Europa *pinten bastos*, hi ha d'haver ajustaments. A curt termini és una sortida d'emergència perquè no ens tanquin la barraca.

Ara bé, comparteixo l'empenyada pel fet que la retallada no és proporcional amb els que tenen més culpa, perquè l'Estat és el principal provocador de dèficit i no totes les autonomies s'han comportat igual. Extremadura té un 30% de funcionaris en relació amb la població i Catalunya en té un 12%. Potser Extremadura hauria de baixar a un 15% i així nosaltres no hauríem de fer cap retallada.

**Té sentit plantejar la pujada d'impostos (IRPF, matriculacions i actes jurídics i documentals), sobretot quan pot afectar de ple en el consum de sectors clau**

**com el de l'automoció i l'immobiliari?**

La pujada d'impostos és inevitable perquè, si no, no surten els números, però es podrien obrir noves línies, i estudiar per exemple algun tipus de taxa que potser no tingui tant un efecte recaptatori com de millora del servei de tots els sectors que estan regulats o són concessions. S'hi hauria d'estar a sobre perquè com a mínim fessin les inversions necessàries per al manteniment de la qualitat del servei, i en cas de no fer-ho aplicar una sanció.

**Parlem de les elèctriques?**

Per exemple, evidentment. El mateix passa amb les entitats de crèdit que han rebut diners del FROB. El que no es pot admetre és que mantinguin sous milionaris als seus dirigents. Això no és ètic.

**Com afectarà la retallada pressupostària al seu departament?**

Com a tots, però en el nostre cas, com que ja d'entrada tenim poca capacitat inversora, no es notará tant com en Obres Públiques, per exemple.

**L'R+D+i no se'n ressentirà? L'esforç en innovació i recerca continua, potser s'hauran de rebaixar o**

congelar els sous d'alguns treballadors, però la inversió finalista no es retalla.

**S'ha parlat de la necessitat de projectes amb prou massa crítica i s'ha apuntat l'excessiva atomització dels centres tecnològics i de recerca a Catalunya. Cal més col·laboració o fins i tot fusions?**

Hem fet passos en aquesta direcció. La creació de la institució Cerca serveix per posar en marxa el màxim de serveis comuns entre els centres de recerca i la posada en marxa de la marca Tecnio, que agrupa tots els centres tecnològics avançats, els de segona divisió i les àrees universitàries que fan recerca aplicada. Ara el que estem fent és provocar aliances i fusions.

**Hi ha cap principi d'acord?**

Al camp tecnològic s'ha signat l'Aliança Tecnològica de Catalunya, que agrupa els sis centres de tecnologia avançada. El següent pas serà una mena de FROB destinat a aquells centres que s'agrupin i que presentin projectes cooperatius.

**Dins del nou pla de política industrial, una de les apostes és la internacionalització. Hi haurà noves àrees d'aterratge?**

L'estratègia és canviar el



**Tenim previst obrir una nova plataforma d'aterratge a Algèria**

**Revisarem les 17 delegacions que tenim a fora per saber si n'hi ha cap de prescindible**

**La baixada de l'euro ens permetrà recuperar alguns mercats emissors**

perfil dels serveis de les nostres delegacions perquè fins ara treballàvem per a empreses exportadores industrials i ara ens hem obert als serveis. Hem creat 15 plataformes per facilitar la implantació en altres països i hem fet dues àrees d'aterratge industrial a Cixi (Xina) i Brasov (Romania), així com la primera àrea d'aterratge tecnològic a San José (Califòrnia), i n'estem estudiant una altra al sud de l'Índia.

L'altra cosa que farem és revisar les 17 delegacions per saber si n'hi ha cap de prescindible, i en canvi obrir-ne en llocs on creiem que falta més suport, com a Algèria. És un mercat difícil, però el nord d'Àfrica és una oportunitat que no es pot deixar de banda.

**I quines són les àrees que ja no tenen tant sentit?**

S'hauria d'estudiar. El Copca va començar als anys vuitanta i en aquells moments hi havia una visió del món diferent. Es va començar molt per Sud-amèrica, i aquest territori dona el que dona. En aquests moments el que tira molt allà és el Brasil i potser al darrere Colòmbia, i a Colòmbia no tenim delegació. Però no vull crear malestar a ningú abans d'hora; quan es prengui la

decisió ja es comunicarà.

**I respecte a la inversió estrangera a Catalunya, quines dades tenim?**

Invest in Catalonia té vives unes 160 operacions de possibles inversions, però també és cert que l'execució s'ha alentit molt entre el 2009 i el 2010. Tenim una operació pendent que si es tanca podria suposar mil llocs de treball, però encara no podem avançar res.

**En turisme, quines previsions hi ha per a aquesta temporada?**

Hi ha elements que ens fan ser optimistes, com ara l'efecte de la baixada de l'euro, que permetrà recuperar mercats com el britànic; hem de comptar la recuperació de Rússia, que es notará amb força, i hem incidit molt en els mercats propers fent una campanya important a França, i a més al mercat espanyol i intern català hi haurà una campanya més forta que mai per captar visitants. Això és la conjuntura, però també hi ha tota la tasca de canviar el model de turisme cap a un model de turisme sostenible, que ja ve d'abans de la crisi tot i que algú encara no ho ha entès. El turisme vacacional sense una identitat pròpia té massa competidors.

## GRAN ANGULAR

# L'Eco-manual d'ús

El setmanari salmó, amb un tiratge de 55.000 exemplars distribuïts cada dissabte amb «El Punt» i l'«Avui», informarà de l'economia des de Catalunya i en català, i posarà l'accent en les firmes més actives del teixit empresarial del país

## REDACCIÓ BARCELONA

La publicació que tenen a les mans, que des d'avui i cada dissabte es podrà llegir si es compra *El Punt* o l'*Avui* o rebre-la per subscripció, es presenta al lector amb la voluntat d'informar i analitzar els principals esdeveniments econòmics i empresarials que són notícia a Catalunya. Un dels objectius del nou setmanari —que tindrà com a missió informar amb rigor, independència i pluralitat— serà donar les claus al lector per entendre i interpretar més bé la realitat econòmica, presentant uns continguts clars, entenedors i sovint explicats amb casos pràctics perquè sigui més fàcil la comprensió de l'economia. També es vol donar un pes específic important a la veu dels experts.

La secció que obre la publicació és Focus, on cada setmana s'analitzarà un tema en profunditat, aportant totes les visions que ofereix i combinant diversos gèneres: el reportatge, l'entrevista i l'opinió. A la secció Empreses es posarà èmfasi en operacions o actuacions empresarials que mereixen l'atenció, com ara les inversions o ampliacions de plantes, els processos d'internacionalització, els moviments corporatius o els canvis accionariats. L'Econòmic vol parlar de les empreses amb iniciativa, que innoven, que generen valor afegit, que competeixen en un mercat global, que pertanyen a sectors emergents o que, des d'àmbits d'activitat tradicionals, es reinventen; grans

## LES CLAUS



**1 L'EXPERT OPINA.** La publicació disposa d'una vintena d'opïnadors, com ara Francesc Roca, que s'endinsarà en els fets econòmics a través del temps.

## l'ECONÒMIC



**2 LA VERSIÓ DIGITAL.** El setmanari consta de la versió paper i la digital, *leconomic.cat*, que es reforçarà, minut a minut, amb l'actualitat econòmica elaborada per l'*Avui* i *El Punt*.

empreses, però sobretot petites i mitjanes. També volem donar ressò a l'emprenedor, explicant cada setmana un nou projecte. Tindrem la complicitat del conegut jove empresari Dídac Lee, que s'atrevirà a fer una entrevista mensual a un jove emprenedor.

A la secció Opinió hi haurà setmanalment dues tribunes signades per economistes experts que

ajudaran a veure la llum en l'horitzó de la crisi. A més, un ventall d'una vintena d'opïnadors diran la seva en les diferents seccions. Destaquen Oriol Amat, Francesc Granell, Francesc Roca, Maribel Berges, Jacint Soler Matutes, Santiago Niño Becerra, Joan Coscubiela, Eliseu Santandreu, Raül Ramos, David Avilés, Xavier Fageda o Esteve Vilanova.

Gran Angular està pensada per tractar temes transversals de l'economia com ara les finances, les infraestructures, l'energia, el mercat laboral o les noves tecnologies. No faltarà una entrevista mensual a figures rellevants del país. A Eines, el tractament de la

## El setmanari salmó disposa d'una vintena d'experts, repartits per seccions

informació serà molt pràctic i amb vocació de servei (formació, oportunitats de negoci, ajuts, normes, recursos humans, professionals, etc.). Un cop al mes es presentarà una pàgina sobre gestió empresarial (Josep Albet) i una altra sobre innovació (Franc Pontí). També hi haurà uns continguts relacionats amb l'evolució de la borsa setmanal, així com la participació d'analistes que explicaran les tendències d'alguns valors clau. El professor Francesc Roca presenta cada setmana una secció, De Memòria, en què es relataran episodis històrics de la nostra economia.

## LES SECCIONS



## FOCUS

Aquesta secció, presentada com l'obertura de la publicació, tracta un tema en profunditat, en què analitza les conseqüències per al panorama econòmic. Amb la visió des de diversos punts de vista i l'opinió obligada dels experts, es farà una radiografia del tema.



## EMPRESSES

Informa de les novetats del teixit empresarial català, amb especial èmfasi en les pimes més dinàmiques del país.



## GRAN ANGULAR

Analitza els canvis i tendències dels sectors transversals de l'economia. Inclou una entrevista en profunditat.



## BORSA

Entra en l'anàlisi setmanal del parquet, però també fa previsió d'alguns valors clau de futur d'interès per a l'inversor.



## EINES

Aprova al lector, amb un tractament molt pràctic, temàtiques clau: noves normatives, línies d'ajuts, gestió, etc.

## Un equip de periodistes i emprenedors

L'empresa Taller d'Iniciatives Editorials SL, que edita *L'Econòmic*, es va constituir el gener passat, impulsada per un grup de periodistes del desaparegut *Dossier Econòmic*. L'empresa ha signat un acord amb Hermes Comunicacions, editora d'*El Punt* i propietària de la Corporació Catalana de Comunicació, editora de l'*Avui*, per encartar els 55.000 exemplars setmanals en els dos diaris.





**valvi**  
SUPERMERCATS

empresa familiar  
100% gironina

IIII

> *el teu supermercat  
de confiança  
a la **costa brava***



**ens trobaràs a:**

Llançà  
Port de la Selva  
Cadaqués  
Roses  
L'Escala

L'Estartit  
Pals  
Begur  
La Bisbal  
Palafrugell

Calella de Palafrugell  
La Fosca  
Calonge  
Sant Antoni de Calonge  
Càmping Mas St. Josep

Platja d'Aro  
S'Agaró  
Sant Feliu de Guíxols  
Lloret de Mar  
Calella de la Costa



*i ara, **nou supermercat eurospar**  
al centre de Lloret de Mar*

**EUROSPAR**



## GRAN ANGULAR

# Es pot reduir dèficit i no tocar sous ni pensions

L'estalvi d'11.200 milions d'euros que el govern de Rodríguez Zapatero busca per a l'any vinent es pot aconseguir sense haver de retallar la despesa social. Els comptes per reduir el dèficit públic també surten si s'eliminen ministeris superflus, despeses militars i subvencions prescindibles

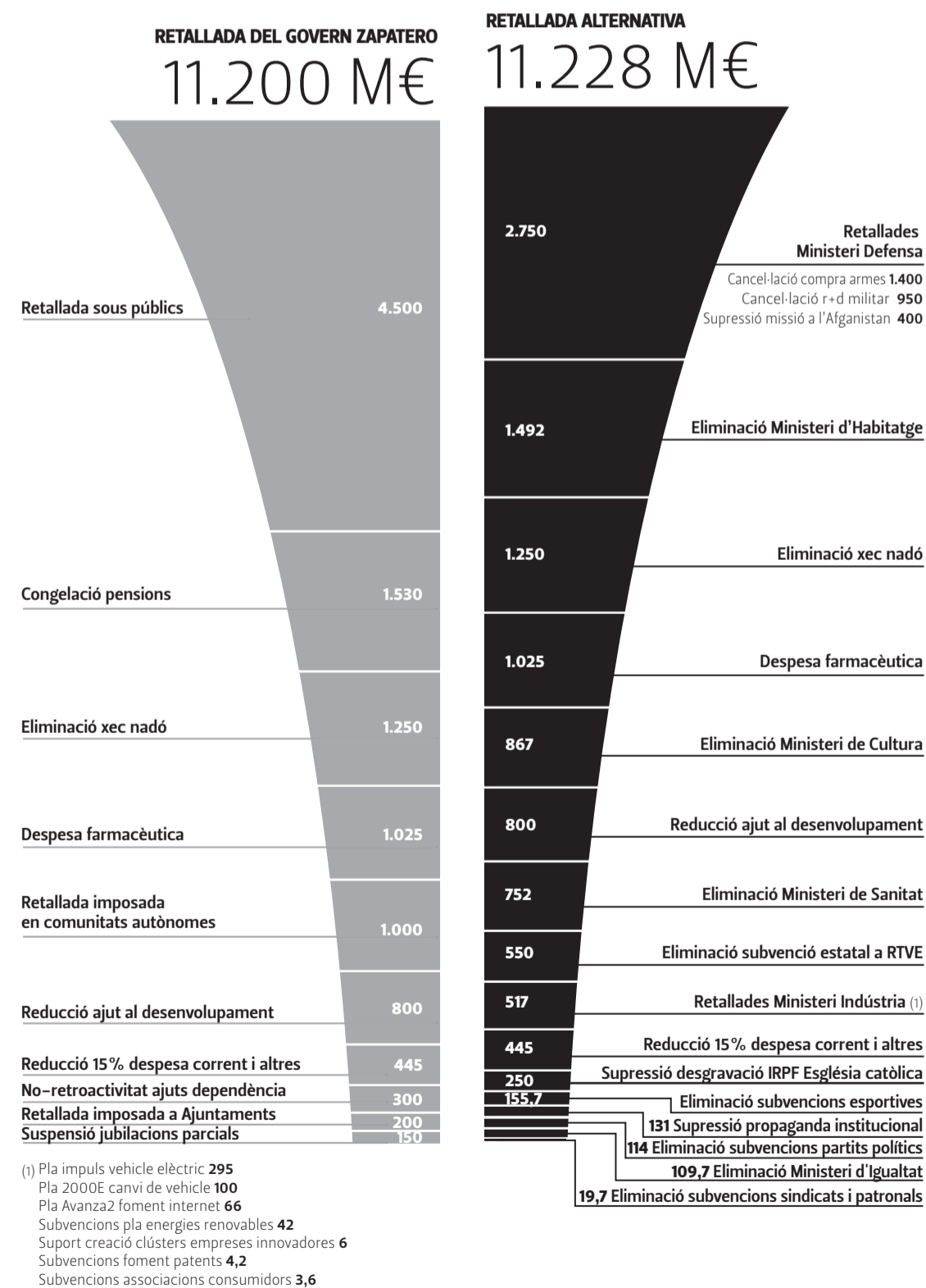
JOAN POYANO  
GIRONA

Les pressions per reduir el dèficit públic espanyol de manera que l'any 2013 torni a complir el compromís de no superar el 3% que fixa el pacte d'estabilitat i creixement de la UE van portar el govern del PSOE a plantejar retallades de despesa per valor de 5.000 milions d'euros aquest any i 10.000 milions el vinent en l'administració estatal, a les quals s'afegeixen 1.000 milions més de retallades en els pressupostos autonòmics i 200 milions en els municipals. La part més gran de la retallada de despesa que figura en el decret llei convalidat pel Congrés es fa retallant un 5% la nòmina dels sous públics a partir d'aquest mes i congelant-la el 2011, any en què no s'apujaran les pagues d'uns sis milions de pensionistes.

Era possible retallar el dèficit sense tocar els sous públics i les pensions? Els partits de l'oposició han fet diverses propostes de retallades alternatives, que no són incompatibles unes amb les altres, i si hi afegim l'eliminació de subvencions i altres despeses de l'Estat que no es pot permetre continuar pagant una societat que ara tothom diu que ha viscut per sobre de les seves possibilitats, la resposta és positiva. El 2011 es podria retallar la despesa de l'administració de l'Estat en 11.228 milions d'euros sense haver abaixat els sous del personal públic, pujant totes les pensions, continuant pagant els ajuts a la dependència des del moment que es demanen, mantenint el sistema de jubilacions parcials i no obligant les administracions autonòmiques i locals a gastar menys.

Un bon lloc per on retallar és en la despesa militar, sobre la qual ERC va fer una proposta no de llei per reduir-la un 30% i destinar l'estalvi —entre 2.800 i 5.400 milions, segons si es considera només el ministeri o tota la despesa militar— a polítiques socials. No-

## L'alternativa



FONT: MINISTERI D'ECONOMIA / ELABORACIÓ PRÒPIA

més amb la supressió de la missió a l'Afganistan i la cancel·lació de les compres i la despesa en R+D militar pressupostades es retallarien 2.750 milions d'euros anuals.

Continuant amb Esquerra, el seu president, Joan Puigercós, va proposar a Rodríguez Zapatero que aconseguís recursos eliminant els ministeris d'Habitatge, Igualtat, Ciència i Tecnologia i Cultura, cosa que representaria un estalvi global de gairebé 6.000 milions d'euros. A l'altra banda de l'espectre polític, el president del PP, Mariano Rajoy, es va mostrar partidari d'eliminar la vicepresidència tercera del govern i els ministeris d'Igualtat i Habitatge, i ajuntar el Ministeri d'Educació amb el de Cultura. Un criteri objectiu per a la remodelació del govern espanyol seria eliminar els ministeris que, amb

## Cultura, Sanitat, Habitatge i Igualtat costen 3.200 milions sense cap necessitat

crisi o sense, no tenen raó d'existir perquè es dediquen a coses que ja han estat transferides en exclusiva a les comunitats autònomes. L'eliminació d'aquests ministeris superflus —Cultura, Sanitat i Habitatge— implicaria un estalvi de 3.110 milions d'euros, el que sumen les partides que tenen assignats en els pressupostos de l'Estat del 2010, entre les quals hi ha 89 milions per subvencionar la producció de pel·lícules de cine. S'hi podrien afegir els 109,7 milions de pressupost del Ministeri d'Igualtat, totalment prescindible ja que altres ministeris destinen a les mateixes polítiques 900 milions d'euros.

És clar que l'eliminació de la despesa d'aquests ministeris comportaria la supressió dels llocs de treball que hi ha. Segons les últimes estadístiques del Ministeri de Presidència, en aquests quatre ministeris treballen 4.140 funcionaris i 3.521 contractats, i



comportaria la supressió dels llocs de treball que hi ha. Segons les últimes estadístiques del Ministeri de Presidència, en aquests quatre ministeris treballen 4.140 funcionaris i 3.521 contractats, i el 62% d'aquest personal està adscrit al de Cultura. Acomiadar funcionaris és pràcticament impossible, però, si hi hagués voluntat política, el govern del PSOE trobaria alguna manera de torçar o ignorar la legalitat, com ja ha fet rebaixant els sous públics incomplint el que va pactar en la mesa de la funció pública i ignorant la llei de 1985 que estableix que les pensions es revaloraran en funció de la inflació prevista. En tot cas, aquests ministeris podrien ser eliminats i continuar

### No hi ha cap urgència per gastar 295 milions per impulsar els vehicles elèctrics

pagant als funcionaris, amb un cost anual de 198 milions d'euros (el cost mitjà per funcionari és de 47.800 euros) que es compensaria eliminant altres despeses, com per exemple els 159 milions d'euros que el Ministeri de Medi Ambient té pressupostats aquest any per als Programes Natura que tan poca gràcia fan a alguns col·lectius de pàgines.

De partides per retallar n'hi ha per triar i remenar, si ens dediquem a repassar els pressupostos estatals. El del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç és una mina on complir les peticions de les organitzacions empresarials que es redueixi la despesa pública. No hi ha cap urgència per gastar 295 milions per impulsar els vehicles elèctrics, de la mateixa manera que és difícil de sostenir que el conjunt dels contribuents paguin 100 milions d'euros als que volen canviar de cotxe, o que es destinin 66 milions d'euros en subvencions i 159 milions en préstecs al Plan Avanza2 perquè empreses i particulars estiguin a l'última en ordinadors.

Continuem escapçant. Si un estat que ha viscut per sobre de les seves possibilitats no es pot permetre continuar mantenint funcionaris sense funció, també ha de renunciar a altres luxes, com el de tenir una televisió pública sense anuncis al preu d'una subvenció per a RTVE de 550 milions d'euros, quantitat que representa gairebé la meitat de la retallada addicional de despesa que Rodríguez Zapatero ha decretat per a comunitats autònomes i ajuntaments. La reducció de despesa en televisions públiques l'ha demanat Rajoy, que també proposa rebaixar les subvencions a partits polítics, sindicats i patronals. Si ens les carreguem del tot, de manera que s'hagin d'acostumar a



Manifestació a Girona, el 8 de juny, contra la retallada de sous públics. MANEL LLADÓ

funcionar amb les aportacions dels afiliats, estalviem 134 milions d'euros, als quals podem afegir els 131 milions que el govern espanyol té pressupostats per a campanyes de publicitat institucional (el 41% a donar consells per fer salut), que és gairebé sinònim de propaganda del partit del govern.

En uns temps en què la recaptació d'impostos ha baixat en picat, també és un luxe que els contribuents puguin decidir que el 0,7% de la quota íntegra de l'IRPF que els toca pagar no vagi a la caixa comuna sinó que s'entreguin a l'Església catòlica per ajudar al seu manteniment. Els 250 milions d'euros que es van desviar per aquest concepte en l'última campanya de la renda gairebé equivalen a l'estalvi que representarà no pagar els ajuts a la dependència

des que es demanen fins que s'aproven.

Completem la retallada alternativa. La Federació Espanyola de Futbol promet una prima de 600.000 euros a cada jugador de la selecció si guanyen el mundial de Sud-àfrica. Excusa excel·lent per eliminar els 155,7 milions d'euros de subvenció pública que el Consell Superior d'Esports destina aquest any al foment de les activitats esportives amb transferències a les federacions, comunitats autònomes i universitats. Posats a triar entre ajudar a cuidar un vell impedit o contribuir a la importació de pilotes, la decisió és clara, no?

**IMPOSTOS.** Però la reducció del dèficit públic no vindrà només de la part de la despesa. També s'apujaran impostos, i aquí també

hi ha alternatives. Rodríguez Zapatero assegura que prepara un nou impost per «als que més tenen», però ara per ara l'únic que és clar és que el més que ve s'apuja l'IVA -dos punts el tipus general i un punt el tipus reduït-, que paguen igual els que tenen molt com els que tenen poc. Els 1.900 milions d'euros de major recaptació per l'IVA que calcula l'Agència Tributària es podrien aconseguir, per exemple, amb la proposta d'ICV de tornar a aplicar el tipus del 35% de l'impost sobre societats als 14 grups empresarials que tenen una base imposable superior a 1.000 milions d'euros, cosa que representaria una recaptació addicional de 2.500 milions d'euros.

Una altra via perquè contribueixin els que més tenen seria augmentar la tributació de les Si-

### EL QUE FALTAVA PEL DURO

## La torna local i autonòmica

El govern català va aprovar l'1 de juny un paquet per retallar les despeses, amb un estalvi estimat de 1.670 milions per aquest any. Potser no en farà prou ni amb això ni amb la puja de l'IRPF per als que tenen rendes superiors a 120.000 euros ni amb l'increment dels impostos de transmissions patrimonials i actes jurídics documentats: el descens de la recaptació d'impostos ha provocat que Hisenda reclami el retorn d'entregues a compte excessives. Les comunitats autònomes hauran de tornar 20.000 milions d'euros avançats de més el 2009 i 5.700 milions de l'exercici del 2008. Ajuntaments i diputacions es troben en una situació semblant, han de tornar 1.612 milions del 2008 i 4.000 milions del 2009.

cav, les societats d'inversió especialment creades per als grans patrimonis i que només tributen amb un tipus de l'1%, però això ho descarta el govern socialista perquè té por que el capital marxi a l'estranger. S'inclina per la creació provisional d'un impost sobre els patrimonis més grans, que no seria res més que la recuperació de l'impost sobre el patrimoni, que va desaparèixer en l'exercici fiscal del 2008 i que en l'última declaració va recaptar 1.800 milions d'euros. Quantitat que van deixar de cobrar les comunitats autònomes a les quals estava cedit totalment el tribut. Ja seria bo que aquest impost resuscitit se'l quedés l'Estat, mentre les autonomies comencen a inventar nous trams autonòmics en l'IRPF per poder quadrar els comptes.

## Recaptar més perseguint el frau

El sindicat de tècnics del Ministeri d'Hisenda, Gestha, critica que la retallada del dèficit es busqui amb rebaixes de sous públics i no se centri en l'increment dels ingressos a través de la millora de la lluita contra el frau fiscal i l'economia submergida, que calcula que representa un 23% del PIB espanyol. Gestha assegura que si es concentressin les investigacions en els principals focus d'economia submergida i no en els incompliments fiscals dels treballadors i pensionistes i les

petites empreses s'aconseguirien uns ingressos addicionals de 38.500 milions d'euros anuals.

En opinió d'aquest col·lectiu, l'Agència Tributària ha de desplaçar la lupa del control de les rendes del treball i les pimes per investigar els fraus de les grans empreses, els grans desenvolupaments urbanístics, els bitllets de 500 i 200 euros i els paradisos fiscals. També es queixa que Hisenda només aconsegueix cobrar 13 de cada 100 euros de deute tributari pendent.

## Deute barat amb amnistia fiscal

El Col·legi de Gestors Administratius de Catalunya proposa disminuir l'impacte de l'ajust econòmic facilitant l'afiorament del diner negre, amb una emissió de deute públic dirigida als estalvis no declarats, que s'estimen en uns 240.000 milions d'euros a l'Estat espanyol. Els gestors proposen una emissió a un tipus d'interès del 2% a un termini de quatre anys i un dia, que permetria legalitzar el capital, representaria un tipus impositiu d'entre el 14% i el 18% en quatre anys i serviria per injectar liquiditat al

sistema financer i disminuir el dèficit per la via de més ingressos fiscals.

Els gestors recorden que en els anys noranta el govern socialista de Felipe González ja va fer una amnistia fiscal com la que proposen ara, i que altres països de la UE han posat en marxa mesures semblants. A Itàlia, l'octubre de l'any passat es va aprovar una amnistia per la repatriació de capitals ocults, que es legalitzaven pagant una multa del 5% de l'import; en tres mesos, van entrar 95.000 milions d'euros al país.

## GRAN ANGULAR

# Sant Cugat acumula un 20% de les oficines buides de Barcelona

**MASSA PRODUCTE.** La ciutat vallesana exemplifica la sobreoferta que hi ha al mercat d'oficines de la capital catalana com a resultat de la sortida al mercat d'excessius projectes sense que hi hagi demanda per comprar o llogar

BERTA ROIG  
BARCELONA

Segons les dades de la consultora immobiliària Jones Lang Lasalle, a Sant Cugat (Vallès Occidental) hi ha 133.000 metres quadrats disponibles d'oficines, és a dir, en comercialització, cosa que representa un 19,6% del total de disponibilitat (675.839 metres quadrats) que hi ha al conjunt del mercat d'oficines de l'àrea de Barcelona.

Aquest és el resultat que s'arrossega després d'un 2009 nefast en què es van contractar tan sols 10.000 metres quadrats —quan en anys de bonança s'havien vorejat els 50.000— i, en canvi, es van entregar fins a 150.000 metres quadrats en noves promocions. El que passa a Sant Cugat no és una excepció, i de fet és en bona part un exponent del que passa al conjunt del mercat d'oficines de Barcelona, però en el seu cas, el problema de sobreoferta es fa encara més gran a causa de les altes expectatives que s'havien generat al voltant d'aquesta ciutat.

I és que no fa tant, la demanda per instal·lar-se a alguna de les noves àrees de negoci de la ciutat gairebé superava la capacitat de generar nova oferta, fet que convertia Sant Cugat en un dels mercats més interessants per als promotors. Aquell furor va empènyer a iniciar nous projectes quan la crisi ja treia el cap i avui els cartells d'«en venda» s'acumulen sense gaire èxit.

**EXCÈS D'EUFORIA.** «Tots els projectes que es van projectar segurament tenien sentit al seu moment, però ara mateix hi ha una situació de sobreoferta que és especialment greu a Sant Cugat i a la plaça d'Europa de l'Hospitalet, on també s'han acumulat molts projectes nous», explica el director de l'oficina a Barcelona de la consultora Savills, Eusebi



El parc empresarial Can Ametller, amb 28.000 metres quadrats, és un dels majors complexos en comercialització. ORIOL DURAN

Carles.

Sant Cugat es va convertir en un pols d'atracció per a la inversió terciària a causa d'unes característiques gairebé privilegiades: un entorn agradable amb una alta qualitat de vida, unes ex-

cel·lents comunicacions i sol disponible per fer-hi grans promocions, un luxe quasi impossible a Barcelona. La implantació de grans seus corporatives com la de la farmacèutica Grifols, la implantació del nou campus d'Esade i la proximitat del sincrotró van ajudar a augmentar l'atractiu del mercat d'oficines de Sant Cugat, sense oblidar tampoc que molts dels prescriptors, és a dir, dels directius que prenen les decisions sobre el lloc on se situaran les noves oficines, viuen a la ciutat vallesana i això, segons diuen els experts, també ha tingut el seu pes.

«Tothom es va posar a promoure projectes en el mateix moment, igual que va passar en el mercat residencial, en què l'estoc que hi ha ara mateix a Sant Cugat és encara més preocupant que en el segment d'oficines», diu el director general de Ta-

sinsa, David Marquina.

El furor dels bons anys va fer que es promoguessin macroprojectes que ara, amb la demanda totalment aturada sobretot per a grans superfícies, tenen una sortida més que difícil.

«S'han fet alguns projectes sobredimensionats com si Sant Cugat pogués ser la competència directa del 22@ de Barcelona, i això s'està notant», diu el sotsdirector general de l'àrea comercial d'Inbisa,

Manuel Gómez. La promotora basca té en comercialització un edifici d'oficines a Sant Cugat de 7.000 metres quadrats que ja arriba, segons Gómez, al 60% d'ocupació. «El secret ha estat adaptar el producte a demandes a partir de mòduls de 50 metres quadrats, pensant sobretot en petites empreses

**Es van fer promocions per a grans empreses i ara no troben sortida al mercat**

i emprenedors, ja que si haguéssim posat al mercat oficines de 300 metres quadrats o més, no les hauríem pogut comercialitzar», afegeix.

Les grans seus corporatives que impliquen grans pressupostos i inversions estan del tot aturades. Fins i tot empreses que havien anunciat el seu aterratge a Sant Cugat, com ara Axa, han ajornat la inversió. El canvi d'emplaçament del futur nou centre d'Ikea, que estava planificat a Sant Cugat però que finalment es construirà a Sabadell, tampoc ajuda a generar nous motors d'inversió.

**ATURAR NOVA OFERTA.** Després d'un 2009 de rècord en l'entrega de nova oferta (150.000 metres quadrats, contra els 22.000 del 2008 i els 14.000 del 2007), els promotors han entès que ja no es pot continuar inflant el mercat, i per enguany il'any que ve la sortida de nous metres quadrats serà escassa. «L'oferta futura s'ha estancat perquè existeix una gran massa crítica d'oficines disponibles», afirma el director de Jones Lang Lasalle a Barcelona, Jordi Toboso. Aquest 2010 només sortiran 19.000 metres quadrats nous.

## LES XIFRES

**150.000**

Superfície lliurada  
Metres quadrats nous entregats el 2009.

**10.000**

Oficines contractades  
Metres contractats en tot el 2009 a Sant Cugat.

**19.000**

De nova construcció  
El 2010 s'esperen aquests metres nous.

## COMPETÈNCIA

### Rendes menys atractives

La caiguda generalitzada de les rendes de lloguer que ha registrat el mercat d'oficines de Barcelona ha restat competitivitat a Sant Cugat. «Abans podia oferir una relació qualitat-preu molt bona comparada amb Barcelona, on les rendes eren molt més altes, però ara aquesta diferència és menor»,

explica el responsable d'oficines d'Aguirre Newman a Barcelona, Josep Maria Piqué. En aquesta anàlisi coincideix Manuel Gómez, d'Inbisa. «És evident que ara ja no podem anar a competir en preus», destaca. I en un moment de crisi com aquest és justament el preu el que més es miren les empreses.



# LES TEVES COMPRES MÉS BARATES A CAPRABO

amb **EROSKI**

OFERTES VÀLIDES DEL 9 AL 24 DE JUNY DE 2010

**BAÑOS**  
Coca de llardons,  
600 g

**5'95€**  
9,92 €/kg



**DULCES ORTEU**  
Brioix de crema,  
500 g

**4'95€**  
9,90 €/kg



EL CLÀSSIC DE SANT JOAN

**COCA & CAVA**



**BACH**  
Cava Brut, 75 cl

**3'50€**  
4,67 €/l



**ANNA DE CODORNIU**  
Cava Brut, 75 cl

**7'99€**  
10,65 €/l



**2x1**  
2a UNITAT GRATIS

**VENTA GRANDE**  
Pernil curat,  
12 mesos, + de 7 kg

**69€**

Queda prohibat vendre begudes alcohòliques als menors de 18 anys i que aquests n'adquireixin o en consumeixin.

caprabo amb **EROSKI**

## GRAN ANGULAR



En la imatge, una grua mou contenidors de mercaderies a l'estació intermodal del Port de Tarragona. JUDIT FERNÁNDEZ

## La crisi fa batre rècords en les accions d'internacionalització

**ALLAU.** Les empreses busquen en els mercats exteriors les vendes que han perdut en el domèstic, sota el risc de fracassar en l'intent per la urgència que tenen de recuperar la inversió

**ANNA PINTER**  
BARCELONA

L'interès per la internacionalització s'ha disparat els darrers dos anys. Les organitzacions i institucions que promouen accions per ajudar l'empresa en l'aventura internacional com missions comercials, participació en fires etc., han vist com la demanda es multiplicava com mai.

A Amec, l'associació d'empreses exportadores de béns d'equipament, les inscripcions per participar a les missions comercials internacionals han crescut un 175% respecte a l'any passat. A la Cambra de Barcelona també, entre 2007 i 2009 un 30% més d'em-

preses s'han apuntat a les activitats que organitzen per acostar l'empresa als mercats internacionals.

En uns creixements similars està la demanda de les accions d'internacionalització de la de Tarragona. La missió comercial que cada any organitza la Cambra tarragonina a l'Àfrica subsahariana va tenir un 50% més de participació, i a més 10 empreses van quedar sense poder anar-hi.

La necessitat de l'empresa per entrar en nous mercats ha anat creixent de la mateixa manera que la cruesa de la crisi empitjorava. «En la mesura que el mercat domèstic ha quedat paralytitzat, les empreses han posat l'accelerador per

vendre a l'exterior i diversificar els seus ingressos», explica Lluís Lluch, director de Promoció Internacional de la Cambra de Barcelona.

Les expectatives per vendre s'han traslladat, doncs, a destinacions més llunyanes que durant la dècada de

“

**Les empreses veuen el mercat exterior com una protecció**

**ROBERTO BARROS**  
CAMBRA DE TARRAGONA

bonança s'havien deixat de banda. I per fer el salt, l'empresa ha buscat companys de viatge experimentats con les cambres, institucions públiques o altres organismes que els assessorin i acompanyin en aquesta sortida. El cap del Departament de Comerç Exterior de la Cambra de Tarragona, Roberto Barros, assegura que és un fenomen que s'ha repetit cada crisi, «les missions comercials van més plenes en períodes crítics perquè les empreses veuen el mercat exterior com una manera de protegir-se», afegeix.

Són nombroses les empreses que han decidit, doncs, estrenar-se ara en les vendes a l'exterior.

Nexpipe o Primera Exportació els programes que té Acc10 amb les Cambres i l'Ice per iniciació a l'internacionalització han multiplicat per dos les inscripcions en dos anys.

Però, a més de les novelles, firmes molt experimentades a vendre arreu del món han pujat al carro de les missions comercials.

Segons el director general d'Amec, Joan Tristany, la crisi ha canviat l'entorn empresarial a tot arreu amb nombroses fusions i absorcions empresarials, la qual cosa fa més necessari disposar de l'ajuda d'organismes experts.

Tot plegat ha obligat a redefinir les accions d'internacionalització. Tristany

reconeix que abans de la crisi a Amec s'havien replantejat la possibilitat de posar fi a les missions, però amb la multiplicació de la demanda, lluny d'eliminar-les han decidit augmentar-les.

A la Cambra de Barcelona han posat en marxa programes específics nous per als temps de crisi, com és el Programa Internacional per a la Comercialització (PIC) o el forfet per a països emergents.

Així mateix, com explica el director d'internacionalització d'Acc10, Diego Guri s'han hagut de multi-

“

**No es pot aspirar a tenir un retorn immediat, cal paciència**

**LLUÍS LLUCH**  
CAMBRA DE BARCELONA

plicar els esforços per respondre a l'increment de la demanda i la retallada dels recursos.

Les destinacions també han tingut els seus trasbalsos particulars. Lluch explica que darrerament ha retornat un cert interès per participar en accions comercials a Europa, un mercat inicialment fàcil al qual ja a penes es destinaven programes.

Ara bé, cal tenir en compte que una empresa internacionalitzada no es fa de la nit al dia, i que les missions comercials no tenen retorn immediat. «S'ha de tenir temps i una capacitat financera per recollir la inversió, i això és el que més manca a les empreses en crisi», explica Barros.



apropem  
tota la  
informació  
a accionistes  
i inversors



**un valor de referència a la borsa**

**abertis**, líder en infraestructures de transport i telecomunicacions, et convida a conèixer l'actualitat del Grup, la seva trajectòria, les seves expectatives de futur i la seva fórmula estalvi/inversió en borsa.

Telèfon d'atenció a l'accionista:  
902 30 10 15 - 24h, 365 dies

**apropem el món.**

[www.abertis.com](http://www.abertis.com)


**Raül Ramos**

PROFESSOR D'ECONOMIA DEL GRUP AQR-IREA (UB)

# ESTEM PITJOR QUE FA UN ANY?

És curiós com al nostre país hem passat en molt poc temps de dir que no hi havia crisi a anunciar la sortida de la crisi. Però potser el que sorprèn més és que sigui en el moment en què sembla que estem sortint de la crisi que ens demanin que fem els majors sacrificis: pujada de l'IVA, congelació de les pensions, retallada dels sous dels treballadors públics, reducció de la despesa pública en diferents polítiques socials. La situació actual contrasta, doncs, amb l'aprovació, l'abril del 2008, de la deducció dels 400 euros, amb les mesures de suport al sector de l'automoció aprovades durant el 2009, amb l'ajut de 420 euros al mes per als aturats sense prestació de desocupació o amb els més de 8.000 milions del fons estatal per a les infraestructures locals.

A principi del 2008 es començaven a observar els primers signes de debilitat de l'economia espanyola, però pràcticament tots els anàlisis coincidien que es produiria un «aterratge suau» del sector de la construcció i que, tot i que hi hauria una certa desacceleració econòmica, es podria remuntar aviat.

Aquest escenari, però, va canviar radicalment des de l'agost del 2008 amb la crisi financera internacional. La darrera etapa expansiva de

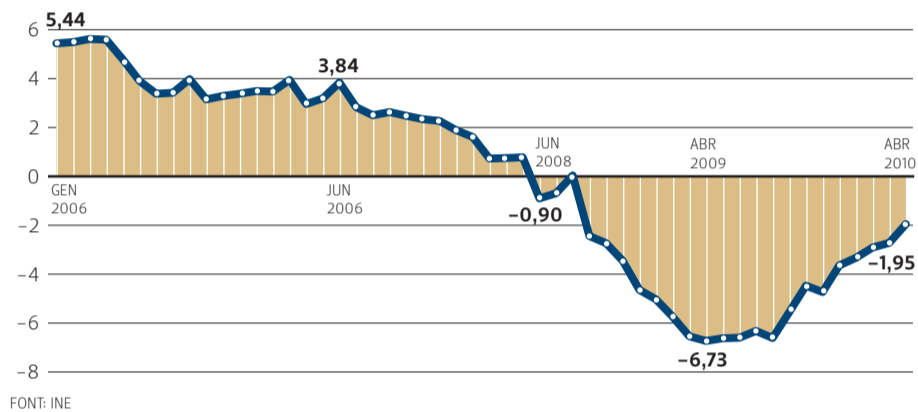


**Reduir la taxa d'atur costarà molt, però encara que no s'estigui creant ocupació neta, els ritmes de destrucció d'ocupació mostren una clara desacceleració**

## El mercat de l'ocupació

### TREBALLADORS EN ALTA LABORAL

Espanya. En percentatge



FONT: INE

l'economia espanyola s'ha basat en la forta disponibilitat de crèdit a uns tipus d'interès substancialment inferiors als que estàvem acostumats. Famílies i empreses van poder viure per sobre de les seves possibilitats gràcies a l'entrada de capital estranger, però la desconfiança que va generar la caiguda de grans bancs va fer que es «tanqués l'aixeta» de cop. L'aposta del govern espanyol en aquell moment va ser clara: hem de reforçar el paper dels estabilitzadors automàtics (caiguda dels impostos i augment de la despesa pública com a conseqüència de la reducció de l'activitat econòmica) amb polítiques fiscals de tall

keynesià aprofitant el superàvit existent i el reduït nivell d'endeutament públic. No sé si aquest diagnòstic va ser excessivament optimista, ingenu o si realment tenen raó els que assenyalen motius electorals, però la qüestió és que probablement va ser erroni: tot i que la caiguda de l'activitat a Espanya ha estat menor a la dels països del nostre entorn, aquesta crisi no ha estat com crisis anteriors i l'atur ha crescut a una velocitat inesperada.

S'ha de remarcar, però, que, de nou, la situació s'ha agreujat perquè la conjuntura internacional no ha estat favorable. Els problemes de Grècia han precipitat la necessitat de reduir el

dèficit públic d'una manera molt ràpida.

**MASSA INTERESSOS.** La reducció era inevitable perquè continuar endeutant-se implica haver de pagar molts interessos en el futur, però podia haver-se fet d'una manera més gradual. Podrien haver-se aplicat altres mesures com ara pujar més impostos o reduir la despesa pública en altres partides? Probablement sí, i s'haurà de fer en el futur, però aquestes altres mesures no haurien tingut ni la simplicitat ni l'impacte a curt termini sobre el dèficit que s'espera aconseguir amb les mesures anunciades. Ara bé, si, tot i que no ens agradin, les

decisiones preses pel govern sembla que van en la bona direcció, per què el diferencial amb els bons alemanys continua augmentant, és a dir, per què no es recupera la confiança dels inversors? La meua opinió és que no es confia que les decisions adoptades siguin fermes.

**MANCA D'UNITAT.** A més, el fet que no hi hagi una posició unitària de govern i oposició sobre el que cal fer, tampoc hi ajuda. Esperem, doncs, que les polítiques anunciades siguin fermes, perquè si no és així, tard o d'hora, hi haurà d'haver un ajustament encara més fort, un ajustament que segur que perjudicaria la incipient recuperació que podria començar a finals d'any.

Sí, sembla que hi ha una bona notícia: molts indicadors fan pensar que el pitjor moment de la recessió es va produir durant la primera meitat del 2009 i que a finals del 2010 es podria tornar a crear ocupació, tot i que no als ritmes del passat recent.

Reduir la taxa d'atur costarà, i molt. Ara bé, tal com es pot observar al gràfic adjunt, encara que no s'estigui creant ocupació neta, els ritmes de destrucció d'ocupació mostren una clara desacceleració.

**ALACER MAS, SA**
**NOU CENTRE DE VENDA A GIRONA**

Pol. Ind. Pla d'en Xunclà, nau 3

17840 Sarrià de Ter

Tel. 972.17.20.75 Fax 972.17.08.06



TENIM TOTS ELS MATERIALS DISPONIBLES AMB ACER INOXIDABLE I ALUMINI

# ALACER MAS

 DISPOSEM DE MAQUINÀRIA DE TALLAR I APLANAR XAPA I  
 PUNT DE VENDA DE SUBMINISTRAMENT INDUSTRIAL

Centre de Serveis:

Parets del Vallès

C/Edison, s/n

Zona Industrial, Sector autopista

Tel. 93.562.08.18

## GRAN ANGULAR



Exemplar de corb marí emplomallat. Algunes de les colònies més importants es troben al cap de Creus i les illes Medes. ARXIU

# Hàbitats amb rendiments fiscals

La biodiversitat, si no la volem perdre, requereix invertir-hi. La futura llei marc sobre aquest àmbit té en compte l'incentiu fiscal per trobar un nou finançament de la protecció del medi

**JORDI GARRIGA**  
BARCELONA

La pèrdua de biodiversitat és progressiva, i per aturar-la cal finançar. Un dels objectius principals de la llei de Biodiversitat i Patrimoni Natural, l'avantprojecte de la qual està immers en el període d'al·legacions, és crear noves eines, sota el principi que, «si bé la conservació dels ecosistemes genera beneficis per a tots, els seus costos no estan ben suportats per tota la societat», com diu Salvador Grau, cap del servei de Gestió de l'Entorn Natural del Departament de Medi Ambient.

Una primera eina és la cessió de terrenys d'alt valor natural a l'administració, i saldar així el pagament d'impostos. Aquesta via de cedir terres per estar exempt del pagament del tribut està manllevat del model que es fa servir en el cas del patrimoni cultural. «Pel que fa al patrimoni natural, hi ha espais que, per la seva vulnerabilitat, potser és millor que restin en mans públiques», explica Grau, que anuncia que hi haurà un filtre abans d'acceptar que un espai natural pugui

ser objecte de beneficis fiscals.

En la seva disposició addicional, la llei preveu la possibilitat d'utilitzar l'impost sobre la renda i d'altres per donar nous atractius, en forma de desgravacions, a la protecció del medi. Un cop aprovada la llei, potser a les darreries d'aquesta legislatura, en el termini d'un any el Departament d'Economia haurà de disposar de diverses eines de desgravació en la llei de mesures fiscals que

acompanya els Pressupostos Generals de la Generalitat. Es tracta que aquest eixam d'eines fiscals reconeguin, com diu Grau, que «a diferència del que passa en l'àmbit anglosaxó, aquí les mesures de gestió econòmica de l'espai són compatibles amb la conservació». En conseqüència, «el paper de l'administració ha de ser d'ordenar, no necessita fer una adquisició massiva de finques».

En opinió de Jordi Pietx, direc-

tor de la Xarxa de Custòdia del Territori (XCT), que creu que la llei ja hauria d'haver detallat les mesures fiscals que poden impulsar la conservació del territori, l'ús del tram català de l'IRPF «és la via correcta, per les competències de la Generalitat en l'impost, però creiem que perquè realment sigui efectiva, la desgravació fiscal s'ha d'oferir en el doble nivell, espanyol i català». A la Xarxa creuen que, amb eines com la

constitució d'un dret real d'usdefruit o altres subjectes a deduccions, «es pot estimular la que ara per ara és una incipient cultura de la protecció via estímuls fiscals. Crec que en un any es podrien signar molts acords de custòdia amb aquestes eines».

Per fer un pas més en polítiques de finançament, com diu Grau, el nou marc jurídic crea el Fons de Conservació del Patrimoni Natural, que «serà proveït amb recaptacions de taxes i impostos, com per exemple el que es cobra als submarinistes a les Medes. Així assegurem que allò que es recapta es destina realment a conservació». Pietx creu que un ens d'aquesta mena hauria de recaptar taxes sobre infraestructures i activitats que tenen efectes sobre el medi, però dubta que «els agents econòmics, en general, vulguin acceptar aquesta coresponsabilitat en el finançament de la protecció dels ecosistemes». L'XTC proposa, entre altres mesures, obtenir rendiments de fiances d'activitats extractives.

Tanmateix, si parlem de més diners per frenar l'extinció d'espècies de flora i fauna, cal mirar a

## La Generalitat vol un fons específic de la Comissió Europea per a la biodiversitat

Brussel·les, «per reforçar el finançament comunitari en biodiversitat», demana Grau, que veu en el Pla de Desenvolupament Rural, dissenyat per la Generalitat però finançat per la Comissió Europea, una opció possible, però el que cal realment, segons entén tant el govern estatal com la Generalitat, és que la Comissió revisi els mecanismes actuals, en què treu diners de fons agraris i estructurals, com els Feder o Feoga, per orientar-los cap a biodiversitat, i crear una figura específica per a la protecció de la biodiversitat, el pressupost de la qual seria una altra via per nodrir el fons de conservació que genera la llei catalana.

## Treure suc de la quota autonòmica de l'IRPF

«Hi ha incentius fiscals per a qui implementa tecnologies ambientals, però no n'hi ha per als qui inverteixen en patrimoni natural», assenyala Salvador Grau, que recorda que a molts estats europeus el finançament privat per salvar la biodiversitat supera amb escreix tot el pressupost públic. És per això que cal incentivar la intervenció privada, i una eina és treure profit del tram català del 50%

de l'IRPF. Per a la XCT, s'obre tot un ventall de possibilitats. Una primera seria la donació de finques a favor d'entitats de custòdia, amb una deducció del 30% del valor comptable. Una altra possibilitat seria constituir un dret real d'usdefruit o d'aprofitament parcial sobre finques. La deducció resultaria d'aplicar el 20% del valor cadastral. L'XTC també parla de constituir altres tipus de

drets reals sobre finques, en què per fixar l'import es tindria en compte el 10% del valor cadastral. L'aportació efectuada a un fons d'inversió per al patrimoni també es podria beneficiar d'una deducció del 10%, en aquesta proposta. L'XTC creu que el límit màxim de les deduccions previstes podria arribar al 40% de la quota íntegra autonòmica. Altres figures fiscals que també poden donar

joc són l'impost sobre successions i donacions, en què la reducció que es demana va del 95% al 100% i la quota corresponent al gravamen sobre documents notariais de l'impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats. Per Jordi Pietx, aquesta fiscalitat positiva tindrà sentit si «el compromís del beneficiari és real, i es signen acords de conservació de 25 anys».

## Créixer dins la crisi

OPINIÓ



Oriol Amat

Sens dubte hi ha empreses que ho estan passant malament. La recessió està fent caure l'activitat econòmica. A més, hi ha sectors on s'estan produint transformacions radicals per la globalització (automòbil), pels canvis tecnològics (llibre digital), per la generalització del model de baix cost (línies aèries) o per les fusions (sector financer). Tot això provoca que a moltes empreses la facturació es redueixi i les pèrdues augmentin, fet que explica els tancaments, ERO, concursos de creditors...

Però, sorprenentment, hi ha empreses que segueixen creixent i fan augmentar la riquesa que generen. Recentment, l'Observatori de Prospectiva Industrial del Departament d'Innovació, Universitats i

Empresa ha publicat l'estudi sobre les empreses d'alt creixement i gasela a Catalunya.

En aquest estudi es descriuen els trets diferencials de 260 empreses que estan aconseguint creixements molt importants de vendes al llarg del temps. Es tracta d'empreses com ara Desigual, Atrápalo.com o Infojobs. La majoria es distingeixen perquè dediquen molts més recursos que la resta de les empreses catalanes a temes de recursos humans (formació, incentius), a l'excel·lència en els processos (qualitat total), a la millora de la competitivitat (innovació) i al màrqueting (potenciació de la marca, internacionalització). Aquestes polítiques fa que tinguin models de negoci guanyadors.

El model de negoci ha de permetre que l'empresa disposi d'avantatges competitius. En uns casos, l'avantatge competitiu és en preu (Bon Preu). En uns altres és a través de la innovació (Torres), del disseny (Baguès), de la marca (Cola Cao), del control total del procés (Cunicarn), de la qualitat (AN Grup), de la política



L. ROMERO

mediambiental (Ros Roca) o de la responsabilitat social corporativa (La Fageda).

Una característica comuna de la majoria de les empreses que perduren en el temps és que tenen unes finances que podríem considerar conservadores.

És a dir, financen la major part de les seves inversions amb aportacions dels accionistes o amb els recursos generats per elles mateixes. Aquelles

empreses que han estat conservadores en els anys de bonança, és possible que ara puguin aprofitar-se de les oportunitats que porta la recessió, com ara comprar immobles amb descompte o adquirir empreses a bon preu.

La manca dels trets diferencials de les empreses que avancen pot permetre entendre per què hi ha empreses que ho estan passant molt malament. En uns casos és

perquè tenen un model de negoci que ha quedat desfasat i han perdut competitivitat. En uns altres casos, és conseqüència d'una política financera que podríem considerar massa arriscada.

La crisi econòmica genera situacions difícils per a moltes de

### Les empreses que perduren en el temps tenen unes finances conservadores

les nostres empreses. Però hi ha empreses que avancen, basant-se en les persones, la qualitat, la innovació, la internacionalització i les finances conservadores. Tot això pot semblar massa obvi, però no haver-ho portat a la pràctica és el que explica que hi hagi molts concursos de creditors i tancaments d'empreses.



Catedràtic de la UPC, economista i vicepresident de l'ACCID



## 40 municipis catalans promocionen el seu sòl industrial

+ de 50 milions de metres quadrats de sòl industrial

### Oferim confiança, oferim compromisos:

- Donar suport, assessorar i agilitar els tràmits necessaris per a la implantació de la nova empresa
- Facilitats en la concessió de llicències
- Acompanyament de les noves empreses en la relació amb el món científic, la Universitat i les infraestructures del coneixement
- Ponts de diàleg amb les entitats financeres
- Oferir serveis d'intermediació laboral i d'oferta formativa adequada a partir de les necessitats que requereixi l'empresa



www.fmc.cat

AGRAMUNT  
 ANGLESO  
 ASCO  
 BARBERÀ DEL VALLES  
 BARCELONA  
 LES BORGES BLANQUES  
 CASTELLAR DEL VALLES  
 Cerdanyola del Valles  
 CERVERA  
 CORNELLÀ DE LLOBREGAT  
 GAVA  
 LLEIDA  
 LLINARS DEL VALLES  
 MANRESA  
 LES MASIES DE VOLTREGA  
 MASQUEFA  
 MATARÓ  
 MÓRA LA NOVA  
 ODENÀ  
 OLVAN  
 PARETS DEL VALLES  
 PINEDA DE MAR  
 POLINYA  
 REUS  
 RIPOLLET  
 SABADELL  
 SALT  
 SANT CUGAT DEL VALLES  
 SANT QUIRZE DEL VALLES  
 SANTA MARGARIDA DE MONTBUI  
 SANTA MARIA DE PALAUTORDERA  
 SUBIRATS  
 TARRAGONA  
 TERRASSA  
 TORELLÓ  
 ULLDECONA  
 VILADECANS  
 VILAGRASSA  
 VILANOVA DE LA BARÇA  
 VILANOVA DEL CAMÍ

## BORSA

**BANC SABADELL, EN CREIXEMENT****Dilluns**

El banc presidit per Josep Oliu manté converses amb el Banco Guipuzcoano amb la finalitat d'integrar ambdós grups. En aquesta ocasió el Banc Sabadell ha proposat a l'entitat basca que mantingui la seu i la marca, qüestions que, juntament amb la idoneïtat de la fusió, analitzarà el consell d'administració del Guipuzcoano el dia 25.

**MECALUX, OPA FINS AL 30 DE JUNY****Dimecres**

La Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV) ha ampliat l'acceptació de l'oferta pública d'adquisició d'accions (OPA) d'exclusió de l'empresa Mecalux fins al darrer dia d'aquest mes. L'objectiu d'aquesta operació és que les accions deixin de cotitzar en el mercat de valors i va dirigida al 100% del capital de la societat a un preu de 15 euros per títol.

**FORA LES LIMITACIONS DE VOT****Dijous**

Les empreses cotitzades espanyoles tenen fins al mes de juny del 2011 per suprimir les limitacions dels drets de vot, després que el Congrés dels Diputats hagi donat llum verd a la reforma de la llei d'auditoria, mercat de valors i societats anònimes que entra en vigor a partir del dia 18 de juny.

# Retorna el signe positiu

Els mercats es treuen de sobre la desconfiança i l'Íbex-35 trenca divendres la resistència dels 10.000 punts, amb una revaloració setmanal del 4,29%.

**Per Marisa Nuez**

Les pors dels inversors s'han allunyat dels parquets en les darreres jornades i han permès que la borsa espanyola deixi enrere els mínims marcats a principi del mes de juny (8.669,80 punts) i acabi la setmana a un pas dels 10.000 punts (va acomiadar-se divendres en els 9.971,80 punts, nivell que suposa una revaloració de més del 4% en cinc sessions). Però aquesta alça no ha estat fàcil d'aconseguir.

A principi de setmana van esclatar nous rumors sobre l'empitjorament de la situació financera a Espanya. Des de diversos mitjans de prestigi alemanys s'afirmava que el govern espanyol estava a punt de demanar el rescat del fons aprovat recentment per la Unió Europea (UE), tal com va veure's obligada a fer Grècia.

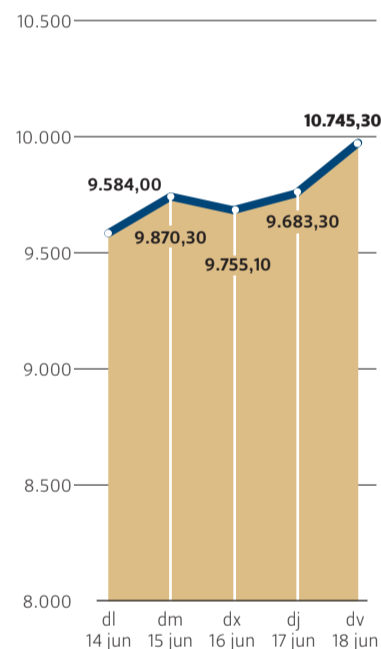
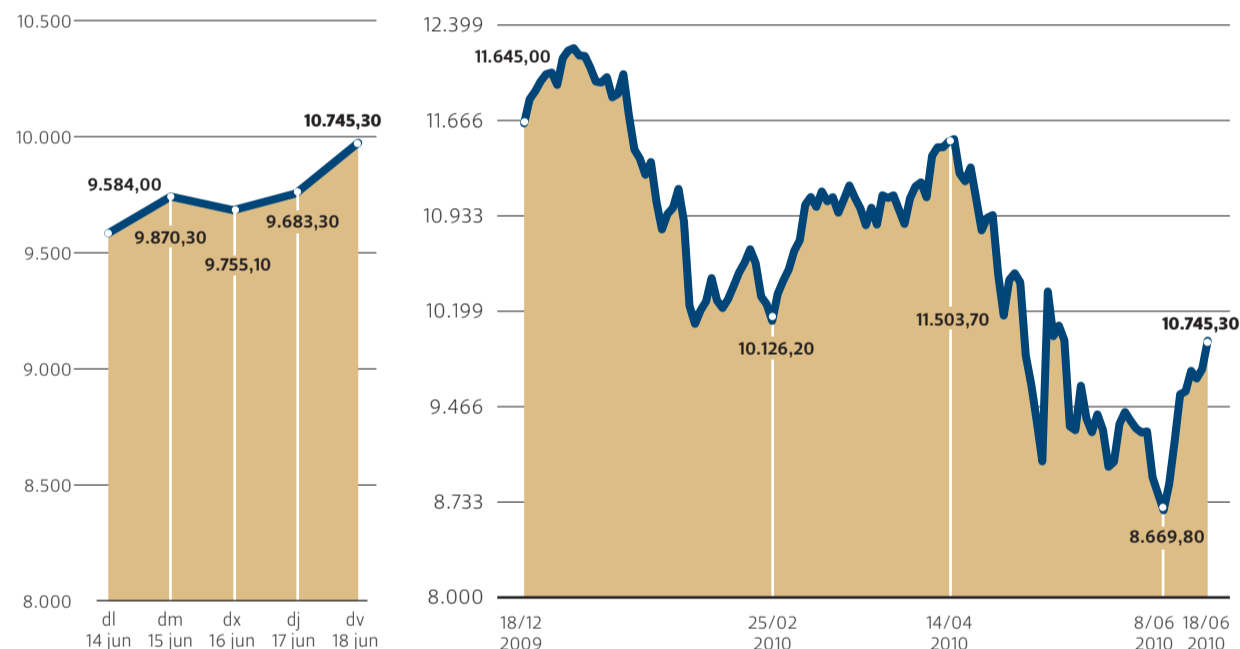
**DEUTE COL-LOCAT.** Això va fer augmentar la incertesa dels inversors internacionals envers la solvència espanyola, i va empènyer el diferencial del bo espanyol enfront de l'alemany fins a un màxim de 222 punts bàsics. Malgrat que tant el govern estatal com la UE insistien a desmentir aquestes notícies, les pors van instal·lar-se en el mercat espanyol, llastant l'evolució de l'Íbex-35 enfront dels seus homòlegs europeus.

Però les bones notícies van anar arribant als parquets i a poc a poc les compres van imposar-se en les pantalles. Els inversors van valorar positivament que la subhasta de lletres que va fer el Tresor espanyol es col·loqués sense problemes, tot i que a un preu més elevat. Així, les lletres a 12 mesos van assolir un 2,450% de rendibilitat, enfront de l'1,699% del mes anterior.

A més a més, el Tresor ha anunciat que el pagament del pròxim venciment de deute està garantit, sense haver d'anar als mercats a finançar-se. D'altra banda, la Comissió Europea (CE) va donar el vistiplau als plans d'ajustament encetats pel govern espanyol, i això també va ajudar a contrariar els rumors que posaven en dubte la solvència espanyola apuntant així la confiança dels inversors.

Però el que més ha tranquil·litzat els mercats financers en les darreres jornades és que es faran públics els tests de solvència als quals se sotmeten els bancs.

Els líders europeus volen donar més transparència als mercats per tal d'eliminar la incertesa sobre el sistema financer i han decidit fer públics aquests tests d'estrès —tot i que és competència de cada país publicar o no aquests resultats (i Alemanya ja ha dit que no

**L'Íbex-35****LA SETMANA**  
En punts**EL SEMESTRE**  
En punts

FONT: ELABORACIÓ PRÒPIA

**“**  
**El que més ha tranquil·litzat els mercats ha estat la decisió de publicar els tests de solvència dels bancs europeus**

difondrà els tests de les entitats que no ho vulguin).

En aquesta ocasió els que n'han sortit més ben parats han estat els bancs espanyols, amb el Banc Santander i el BBVA al capdavant de la llista de les entitats més ben qualificades pel Comitè Europeu de Supervisors Bancaris. Aquesta notícia va impulsar les cotitzacions del sector bancari espanyol, un dels més deprimits en els darrers mesos per la seva exposició a la crisi econòmica.

Després d'aquestes bones notícies, els rumors que dubtaven de la solvència espanyola i que apuntaven que la reunió prevista divendres passat entre el president del govern espanyol, José Luis Rodríguez Zapatero, i el director general del Fons Monetari Internacional (FMI), Dominique Strauss-Kahn, era

per activar un pla de rescat per a l'economia espanyola van quedar en no res.

Per contra, el mandatari del FMI va donar més oxigen a les alces de la borsa espanyola en mostrar-se optimista sobre el creixement de l'economia espanyola en el llarg termini, a part d'afirmar que l'endeutament espanyol està en un bon nivell. No obstant, va posar l'accent sobre l'elevat dèficit dels països europeus.

**MENYS PÈRDUES ANUALS.** A hores d'ara, l'Íbex-35 acumula uns guanys d'ençà que va començar el mes de juny de més del 6,5%, reduint fins al 16,48% les pèrdues enregistrades en el 2010 (cal recordar que la borsa espanyola no ha tancat cap mes en positiu en el present exercici). Els experts afirmen que cal seguir

amb prudència els mercats, vigils l'evolució de l'índex, que té una clara resistència en els 10.000 punts i un suport, si perd el nivell dels 9.800 punts, en els 9.500 punts.

Per saber quina serà la tendència que marcaran els parquets en les pròximes jornades, els accionistes estaran molt pendents del missatge que arribarà des del banc central dels EUA sobre l'estat de l'economia nord-americana i el nivell dels tipus d'interès. Dimecres vinent el Comitè de Mercats Oberts (FOMC) de la Reserva Federal (FED) celebra una reunió que centrarà l'atenció dels inversors, juntament amb les dades de confiança dels empresaris alemanys que publicarà l'institut IFO dimarts i la confiança de la Universitat de Michigan dels EUA de divendres.



## L'AGENDA DE L'INVERSOR

## Dilluns

## COMpte CORRENT

➤ A Itàlia es publicarà la balança per compte corrent, que oferirà una anàlisi de l'estat econòmic.

➤ A Alemanya es coneixerà l'índex IFO, que mesura la confiança de les empreses germàniques.

## Dimarts

## BALANÇA COMERCIAL

➤ La publicació de la balança comercial d'Espanya pot oferir dades sobre si hi ha recuperació.

➤ Actualització de les dades de la balança de compte corrent de la Unió Econòmica i Monetària.

## Dimecres

## VENDA D'HABITATGES

➤ Presentació de les dades de vendes d'habitatges nous als Estats Units.

➤ A Itàlia es coneixerà l'índex de confiança del consumidor sobre l'estat de l'economia.

## Dijous

## COMERÇ DEL JAPÓ

➤ Es publica la balança comercial del Japó, que ha de donar pistes sobre l'estat d'exportació.

➤ A Itàlia es presenten les dades de la taxa d'atur, que aquests mesos s'acosta a registres històrics.

## Divendres

## PRODUCTES INDUSTRIALS

➤ L'Institut Nacional d'Estadística presentarà l'índex de preus industrials (Ipri).

➤ França publica els darrers registres del seu producte interior brut (PIB).

## ELS CONSELLS DELS ANALISTES



**Paula Haussman**  
GESTORA DE PATRIMONIS  
D'AGENBOLSA

Comprar



## IBERDROLA

Després dels darrers retrocessos que ha acumulat la companyia energètica, el valor es mou ara en una zona de suport on podria recolzar-se i prendre embranzida per al mitjà termini, tot pensant en unes sòlides perspectives de negoci. Aquesta setmana, Iberdrola Renovables ha posat en marxa a Texas (Estats Units) el més gran complex eòlic dels que ha desenvolupat fins ara al món, amb 404 MW de potència i 168 aerogeneradors.

Vendre



## BANC POPULAR

El sector bancari segueix mostrant una feblesa comparativa superior, i es troba amb un panorama que encara està farcit d'incerteses. El Popular haurà de continuar prenent les mesures que siguin més adequades per millorar la seva estructura financera, tot pensant que a curt termini el valor pot continuar mostrant també una feblesa encara més gran, tot i que ara a Europa es reconeix que la banca espanyola està entre les més solvents.

Mantenir-se



## TELEFÓNICA

El valor continua en aquest procés de consolidació com a bona opció d'inversió davant les seves perspectives de creixement internacional, la solidesa del seu negoci i la seva atractiva retribució a l'accionista. És previsible que la companyia de telecomunicacions pugui registrar un bon comportament a mitjà termini, tot i que també és cert que en el curt termini la seva trajectòria als mercats serà discreta, per les recents notícies corporatives.



**Jaume Fornells**  
DIRECTOR DE SALA DE  
BORSA DE CAIXA MANRESA

Comprar



## GAMESA

La companyia dels molins de vent i energia neta pot veure's afavorida per les declaracions del president dels Estats Units, que després del vessament de cru al seu país per part de British Petroleum ha manifestat que potenciarà el consum d'energies renovables, en detriment de combustibles fòssils com és ara el petroli, per ser-ne menys dependent. Les dues companyies que poden quedar en millor posició són Iberdrola Renovables i Gamesa.

Vendre



## NOKIA

El fabricant de telèfons més important del món, el grup finlandès Nokia, va revisar dimecres passat les previsions de resultats trimestrals que ha de presentar el 22 de juny, a la baixa, amb retallades de vendes i de marges. Aquesta situació s'ha esdevingut bàsicament per la gran competència portada a terme per l'i-Phone d'Apple com per la Blackberry. Tornaria a entrar en valor un cop el mercat hagi paït l'impacte d'aquesta notícia.

Mantenir-se



## ABERTIS

La societat d'autopistes, aparcaments i infraestructures que lidera el mercat domèstic, ens agrada especialment pel bon retorn per dividend ampliacions alliberades que està portant a terme. També és un valor de beta baixa, amb la qual cosa pot actuar com a valor refugi en determinats moments de mercat baixista o bé amb certa inestabilitat. També veiem positiu per a la trajectòria del valor que pugui comprar el 100% d'Axon.



**Jon Díaz Valdenebro**  
DIRECTOR D'EXPANSIÓ  
DE BANIF A CATALUNYA

Comprar



## REPSOL

Després de la fita que suposa haver assolit uns resultats per damunt del que es preveia, la companyia està pendent de la venda de la seva filial YPF, que podria ser immediata. Una circumstància que, si es concreta, seria molt positiva per al valor, atès que la companyia petrolera veuria com es redueix el risc país i a més a més generaria liquiditat per reforçar el seu balanç i reduir deutes. El preu objectiu per a finals del 2010 és de 21.

Vendre



## BANC SABADELL

No amaga la seva intenció de comprar alguna entitat financera. Com és ben conegut, el principal candidat és Banco Guipuzcoano, una adquisició que li permetria captar mercat al País Basc. Tanmateix, aquesta operació li aportaria poc valor, tot generant una dilució en el seu BPA del -9,7% i -4,6% els anys 2010 i 2011, respectivament. A més a més, és un banc molt exposat al cycle, amb no gaire diversificació fora del mercat espanyol.

Mantenir-se



## GAMESA

Tot i que els resultats van estar per sota del que tothom esperava, podríem preveure un punt d'inflexió per a aquest valor. Els ajuts programats per a les energies renovables en l'àmbit global podrien afavorir el valor a curt termini. La companyia té previst millorar en el segon semestre, tot reactivant les seves vendes d'aerogeneradors. Les correccions passades afegeixen atractiu al valor, que podria assolir 11 al tancament de l'any.



**Susana Felpeto**  
ANALISTA  
D'ATLAS CAPITAL

Comprar



## OHL

El gran grup de construcció l'any passat va dur a terme una reestructuració del balanç que li permet assegurar un creixement amb menys risc que les seves competidores, i a més a més segueix obtenint noves adjudicacions en països emergents, especialment al Brasil i a Mèxic. En els darrers dies s'ha adjudicat la sisena autopista a Mèxic, per 477 milions d'euros, amb la qual cosa l'aportació d'aquest país al seu EBITDA és del 17%.

Vendre



## PRISA

Malgrat el càstig sever que ha rebut recentment, pensem que la gravetat de la situació financera no justifica mantenir la inversió en la companyia de mitjans de comunicació, ja que fins ara per poder refinançar-se ha hagut de desfer-se d'algun dels seus actius més valuosos, cosa que deixa el valor de la companyia clarament més malmès davant els inversors. Caldria esperar que la situació s'estabilitzi de debò per tornar-hi a entrar.

Mantenir-se



## TELEFÓNICA

Amb l'oferta ferma pel 50% de Bracel a Portugal Telecom, la companyia està eliminant la incertesa que existia sobre un actiu tan estratègic com ara Vivo. Segons la companyia de telecomunicació, les sinèrgies que espera obtenir en integrar Vivo amb Telesp justifiquen l'elevada prima en preu que ha ofert la teleco portuguesa. A més a més, cal assenyalar que la rendibilitat per dividend està en aquests moments per damunt del 8%.



**ÍNDEXS BORSARIS**

<b>FOOTSIE 100</b>	5.250,84	<b>DAX XETRA</b>	6.216,98	<b>CAC 40</b>	3.687,21	<b>STOXX 50 (18H)</b>	2.470,38	<b>BCN GLOBAL 100</b>	774,61
	<b>1,69%</b>		<b>2,80%</b>		<b>3,70%</b>		<b>2,05%</b>		<b>5,28%</b>

**DINERS**

**Deute públic de l'Estat**

TÍTOL	TERMINI	DATA SUBASTA	TIPUS
LLETRES	6 MESOS	25/05/10	1,26%
	12 MESOS	15/06/10	2,03%
	18 MESOS	15/06/10	2,84%
BONS	3 ANYS	10/06/10	3,32%
	5 ANYS	10/06/10	3,53%
OBLIGACIONS	10 ANYS	17/06/10	4,86%
	15 ANYS	17/06/10	4,43%
	30 ANYS	17/06/10	5,91%

**Mercat Interbancari (Euribor)**

PLAÇOS	TIPUS TANCAMENT	SETMANA ANTERIOR
EONIA	0,35%	0,33%
EURIBOR 1 SETMANA	0,37%	0,37%
EURIBOR 2 SETMANES	0,39%	0,38%
EURIBOR 1 MES	0,44%	0,44%
EURIBOR 2 MESOS	0,56%	0,55%
EURIBOR 3 MESOS	0,73%	0,72%
EURIBOR 6 MESOS	1,02%	1,00%
EURIBOR 9 MESOS	1,16%	1,14%
EURIBOR 1 ANY	1,29%	1,27%

**abertis**

**902 30 10 15**  
Telèfon d'atenció a l'accionista  
[abertis.com](http://abertis.com)

**Futurs de renda fixa (18H)**

VALOR	PREU
BONO NOCIONAL	93,66
BUND	127,69
BOBL 5Y	120,05
LONG GILT	120,41
JAPANESE BOND	140,61
US-BOND 5Y	117,98
US-BOND 10Y	121,33

**Futurs tipus de canvi euro CME (18H)**

DIVISA	SETEMBRE 2010	DESEMBRE 2010	MARÇ 2011	JUNY 2011
DÒLAR EUA	1,237	1,238	1,242	1,242
LLIURA ESTERLINA	0,836	0,837	0,838	0,838
FRANC SUÏS	1,371	1,373	1,371	1,368
IEN (100)	112,180	112,200	112,040	111,870
CORONA NORUEGA	7,934	7,984	8,033	8,078
CORONA SUECA	9,586	9,597	9,611	9,628

**Tipus hipotecaris**

ÍNDEX	DESEMBRE	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG
BANCS	2,484%	2,487%	2,425%	2,476%	2,499%	
CAIXES	3,058%	3,025%	3,089%	3,009%	2,996%	
CONJUNT D'ENTITATS	2,819%	2,810%	2,813%	2,780%	2,786%	
ÍNDEX CECA	4,625%	5,125%	4,875%	4,375%	4,750%	
MIBOR (1 ANY)	1,241%	1,232%	1,253%	1,199%	1,222%	1,249%
EURIBOR (1 ANY)	1,242%	1,232%	1,225%	1,215%	1,225%	1,249%

**Evolució de l'euro/dòlar**

**DIVENDRES (18H)**

**1,237\$**

DIA	DÒLARS/UNITAT
Divendres	1,237
Dijous	1,239
Dimecres	1,231
Dimarts	1,233
Dilluns	1,222

**Tipus de canvi**

	EURO	LLIURA	CORONA SUECA	CORONA DANESA	CORONA NORUEGA	FRANC SUÏS	DÒLAR	DÒLAR CANADENC	DÒLAR AUSTRALIÀ	IEN
EUROS		0,836	9,546	7,440	7,887	1,373	1,237	1,265	1,421	112,320
LLIURA ESTERLINA	1,196		11,419	8,900	9,436	1,642	1,480	1,513	1,700	134,360
CORONA SUECA	0,105	0,088		0,779	82,627	14,380	0,130	0,133	0,149	11,766
CORONA DANESA	0,134	0,112	1,283		1,060	18,452	0,166	0,170	0,191	15,098
CORONA NORUEGA	0,127	0,106	1,210	0,943		17,404	0,157	0,160	0,180	14,240
FRANC SUÏS	0,729	0,609	6,954	5,420	5,746		0,901	0,922	1,035	81,820
DÒLAR	0,809	0,676	7,719	6,015	6,378	1,110		1,023	1,149	90,820
DÒLAR CANADENC	0,790	0,661	7,545	5,880	6,234	1,085	0,978		1,123	88,770
DÒLAR AUSTRALIÀ	0,704	0,588	6,718	5,235	5,550	0,966	0,870	0,890		79,040
IEN (100)	0,890	0,744	8,499	6,624	7,023	1,222	1,101	1,126	1,265	

**MATÈRIES PRIMERES**

**Metalls**

METALL	PREU LONDRES (\$/TM)
Alumini	1.966,00
Coure (lliures)	287,00
Estany	17.745,00
Niquel	19.800,00
Plom	1.764,00
Zinc	1.765,00

**Metalls preciosos (18H)**

METALL	MERCAT	PREU
Or	Londres	1.261,32 \$/onça
	Nova York	1.261,60 \$/onça
	Tòquio	3.636,00 ien/g
Plata	Londres	19,25 \$/onça
	Nova York	19,21 \$/onça
	Tòquio	545,10 ien/g
Platí	Londres	1.583,75 \$/onça
Paladi	Londres	491,52 \$/onça

**Evolució del petroli NYMEX**

**DIVENDRES (18H)**

**77,160\$**

DIA	BARRIL/DÒLARS
Divendres	77,160
Dijous	76,790
Dimecres	77,670
Dimarts	76,940
Dilluns	75,120

**Telèfons i webs d'interès:**

- > **Borsa de Barcelona**  
www.borsaben.es | 93 401 35 55
- > **Borsa de Madrid**  
www.bolsamadrid.es | 91 589 26 00
- > **Associació Espanyola per a les Relacions amb Inversors (AERI)**  
www.aeri.es | 91 521 38 190
- > **AIAF (Mercat de Renda Fixa)**  
www.aiaf.ess
- > **MAB (Mercat Alternatiu Borsari)**  
www.bolsasymercados.es/mab  
93 401 36 79 / 91 589 11 75
- > **Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV)**  
www.cnmv.es  
93 304 73 00 / 91 585 15 24 i 25
- > **Atenció a l'inversor** | 91 589 11 84
- > **Banc d'Espanya, servei de reclamacions**  
www.bde.es | 901 545 400
- > **Banc Central Europeu**  
www.ecb.int
- > **Infobolsa**  
www.infobolsa.es  
902 22 16 62 / 91 709 56 10

## Res ens destorba

Ni el vol d'una mosca.  
A GVC Gaesco el més important és escoltar-te amb atenció, perquè tan sols així som capaços de dissenyar el millor pla d'inversió per a les teves necessitats.

**grupo GVC Gaesco**

Tel. 902 237 237

La confiança d'un gran grup

[www.gvcgaesco.es](http://www.gvcgaesco.es)

## EINES

# L'Estat fa de banquer per a les pimes

**CRÈDIT DIRECTE.** L'ICO ha engegat una línia que assumeix el 100% del risc de préstecs de fins a 200.000 euros per a inversió o liquiditat

JOAN POYANO  
GIRONA

La línia ICODirecto està dirigida a pimes i autònoms amb més d'un any d'antiguitat que necessitin finançament de fins a 200.000 euros (en una o més operacions per client) per a noves inversions o liquiditat. Els terminis d'amortització dels préstecs són de set anys amb dos de carència per als préstecs destinats a la inversió i de tres anys amb un de carència per als de liquiditat. El tipus d'interès és únic per a les dues modalitats, euríbor a sis mesos +3,50%, amb una comissió d'obertura de 0,50%.

La principal novetat d'aquesta línia —vigent del 15 de juny de 2010 al 31 de desembre de 2011— és que l'ICO rep directament les sol·licituds, realitza l'anàlisi de l'operació, determina les garanties que cal aportar i decideix sobre la concessió del préstec, assumint el 100% del risc. Un cop aprovat, seran BBVA o Banc Santander els encarregats de formalitzar i realitzar el seguiment de l'operació.

Poden acollir-se a aquesta línia tres tipus d'empreses:

—Les que han sol·licitat un préstec prèviament a les entitats financeres, però la petició ha estat rebutjada.

—Les que han obtingut préstecs de les entitats financeres, però en quanties menors a les sol·licitades. En aquest cas podran demanar el finançament complementari.

—Les empreses o autònoms que tenen actualment cobertes les seves necessitats de finançament, però amb expectatives de seguir incrementant l'activitat.

**TRAMITACIÓ.** Els interessats a obtenir finançament han d'entrar en la pàgina web habilitada per l'ICO [www.facilitadorfinanciero.es](http://www.facilitadorfinanciero.es), donar-se d'alta com a usuari i completar les dades que se sol·liciten relatives a l'empresa i a la sol·licitud de crèdit. Per poder aportar la informació econòmicofinancera que es demana, cal tenir la següent documentació

sobre l'últim exercici fiscal tancat:

—Els autònoms, declaració de l'IRPF i declaració de béns (s'ha d'informar del patrimoni brut).

—Les pimes, balanç i compte de pèrdues i guanys dipositats al Registre Mercantil, i model 201 de l'impost sobre societats.

Un cop emplenada la sol·licitud, es fa una primera anàlisi de risc amb l'objectiu de verificar si la sol·licitud compleix els requisits mínims exigits. Després d'aquesta primera anàlisi, es demanarà a l'autònom o pime la presentació de la documentació que certifiqui la informació introduïda, així com les garanties per aportar. Un cop aportada aquesta documentació, es completa l'avaluació de l'operació i es decideix sobre la concessió del préstec, que es comunicarà per correu electrònic. Si el resultat és positiu, l'entitat seleccionada, BBVA o Banc Santander, es posarà en contacte amb el client per procedir a la formalització del préstec.

L'ICO afirma que aquesta línia no pretén competir amb les entitats financeres, sinó complementar i dinamitzar les possibilitats de finançament de les empreses, però seria més precís afirmar que no competeix perquè es veu obligat a fer de substitut. El president de l'organisme, José María Ayala, va destacar al març que tot i que només gestiona el 2% dels actius del sistema financer espanyol, el nivell de penetració de l'ICO supera el 73% pel que fa a les operacions de més d'un any per sota del milió d'euros.

L'obtenció de finançament amb aquest producte és compatible amb l'obtenció de finançament amb altres línies ICO 2010, a través de les quals en el primer quadrimestre de l'any van rebre finançament per valor de 5.918 milions d'euros unes 100.000 empreses i particulars. Entre les línies vigents destaca ICO Inversió, destinada a finançar inversions productives de fins a 2 milions d'euros per autònom o pime i que ha canalitzat més d'un terç dels préstecs concedits el 2010. La

## e Crédito Oficial



El president de l'ICO, José María Ayala, firmant el conveni sobre crèdit directe. ARXIU

línia Liquidez —per atendre les necessitats de finançament de capital circulant, també amb un import màxim de 2 milions— va deixar en els primers quatre mesos de l'any 1.780 milions a 30.710 empreses, amb un increment interanual del 44%. L'Emprendedores, per la seva banda, va deixar en el mateix període 53 milions en 1.429 operacions de préstecs de fins a 300.000 euros amb bonificació d'interessos per engegar nous negocis.

Aquest any també s'ha engegat

**La sol·licitud s'ha de fer a través del web [www.facilitadorfinanciero.es](http://www.facilitadorfinanciero.es)**

Economia Sostenible, que inclou un fons de 1.000 milions d'euros per a crèdits de fins a 100 milions d'euros per empresa —amb un venciment de 30 anys i una estructura de 35% de capital i 65% de finançament— per infraes-

tructures i instal·lacions energètiques.

En les línies destinades a particulars, s'ha esgotat la de Préstamo Renta Universidad, per a graduats universitaris que amplien formació. Menys èxit té la de Moratoria Hipotecaria, que finança l'ajornament del pagament de la meitat de les quotes, amb el qual es van fer fins a abril 1.000 operacions, mentre que es van formalitzar quasi 30.000 crèdits a interès zero per comprar ordinadors amb la del Plan Avanza.

## L'ICF finança fins al 120% de les inversions

L'Institut Català de Finances (ICF), equivalent català de l'ICO, també té les seves línies de finançament adreçades a autònoms i petites empreses. ICFcrédit és una línia de préstecs i lídings a llarg termini amb un pressupost de 300 milions d'euros, que enguany incorpora la novetat que es finança a un tipus d'interès de l'euríbor més un

1,75% fins al 100% del projecte i s'hi pot afegir un 20% addicional per cobrir necessitats de circulant. Les operacions es tramiten a les oficines dels 25 bancs i caixes que col·laboren amb l'ICF. El Crèdit Innovació finança a un tipus de l'1,75% fins al 75% de la inversió en projectes d'innovació, amb un mínim de 100.000 euros i un màxim de 900.000. Per a projectes de

majors imports, hi ha la Línia Innovació, en aquest cas concedida directament per l'ICF, amb un mínim de 300.000 euros i un màxim de 5 milions, que té un ajut del 4% del préstec a càrrec d'ACCIO. Les mateixes condicions regeixen per a la Línia Internacionalització per a inversió a l'exterior, que finança la creació de filials a l'estranger.

## Glossari

### PETER F. DRUCKER

(1909-2005). Austríac de naixement, emigrà als EUA el 1937. Està considerat el pare del management modern.



### CADENA DE VALOR

Gestió integral de la qualitat. Model desenvolupat per en W. Edwards Deming en empreses japoneses i popularitzat als 80.

### TQM

És un model per identificar on es generen els marges en l'activitat empresarial, donat a conèixer per en Michael Porter el 1985.

### CULTURA

És allò que identifica la manera de ser d'una organització, les seves creences i valors. El principal teòric n'és Edgar Schein.



## GESTIÓ EMPRESARIAL

**Josep Albet**

DIRECTOR D'ALBET CONSELLERS BCN

# EL QUÈ, EL COM I EL QUI D'UN CAMP DE CONEIXEMENT

SENT aquest el número d'inici de L'Econòmic, primer de tot vull desitjar a tot el seu equip molts èxits en aquest projecte valent i necessari, i aprofitar, també, per agrair-los la confiança que em fan per encarregar-me aquest espai mensual en el qual tractarem temes diversos sobre gestió empresarial, o com m'agrada més anomenar-lo, sobre management.

Aquest anglicisme no està acceptat, encara, per l'Institut d'Estudis Catalans, malgrat sí que hi figura «màner» (persona que s'ocupa de la direcció i de la gestió d'una empresa o d'una altra organització semblant), però, en canvi, sí que hi és en El Gran Diccionari de la Llengua Catalana del Grup Enciclopèdia Catalana que el defineix com a direcció empresarial, perquè aquest és el tema que tractarem en aquest espai.

**COMPLEXITAT.** El management ha estat associat, normalment, a les grans empreses i a les prestigioses escoles de negocis, i aquesta associació no podem negar-la, ja que el management és la conseqüència de les solucions que les empreses han donat als reptes i dificultats que se'ls hi plantejaven i, lògicament, com més grans es feien més solucions complexes anaven generant. A mesura que això passava, per altra banda, les escoles de nego-

“

**Competir vol dir tenir clar el QUÈ -el màrqueting o l'estratègia segons la dimensió empresarial-, el COM -l'operació i els sistemes- i el QUI -les persones necessàries per executar el «com» que permetrà aconseguir el «què»**

cis anaven incorporant els nous mètodes en els seus programes acadèmics.

A la Revolució Industrial que s'inicia a finals del segle XVIII a Anglaterra hi ha la llavor de la gestió empresarial, però serà en el segle XIX quan amb la creació de les grans empreses als EUA, el management iniciarà el desenvolupament que ens arriba als nostres dies i és allà quan el 1881 es crea la School of Finance and Economy que acabarà sent l'actual Wharton School de la University of Pennsylvania promoguda per en Joseph Wharton, prohom de Filadèlfia, comerciant, industrial i filantrop que intervingué en sectors com la mineria, la fabricació i l'educació. Un home d'empresa que va promoure la formació empresarial. A finals del segle XIX, aquesta, consistia principalment en l'entrenament en com fer la feina, en l'aprenentatge. Però en Wharton va concebre una escola que ensenyaria com desenvolupar i gestionar un negoci i anticipar i conduir-se amb els cicles de l'activitat econòmica.

Tot té un inici i els inicis acostumen a ser senzills i simples, i també durs. És el temps, el mercat i l'èxit els qui compliquen les coses, i benvinguda sigui la complicació quan aquesta és conseqüència del creixement de l'empresa, doncs això vol dir que és competitiva, és a dir, que és capaç de competir; i competir vol dir tenir clar el QUÈ -el



Classe a l'escola de negocis ESADE ARXIU

màrqueting o l'estratègia segons la dimensió empresarial-, el COM -l'operació i els sistemes-, i el QUI -les persones necessàries per executar el «com» que permetrà aconseguir el «què».

El camp de coneixement del management, en definitiva, fa referència als mètodes per relacionar adequadament el QUÈ, el COM i el QUI, i aquest coneixement avui està disponible per a tothom que vulgui fer empresa. En els darrers anys, a Catalunya, s'ha

produït un gran canvi en els programes formatius adreçats a petites i mitjanes empreses i trobar-se continguts relacionats amb el màrqueting, l'estratègia, la qualitat, els recursos humans, etc. és més habitual que no fa gaire, però també és cert que als empresaris, en general, els costa invertir temps, esforç i diners en formar-se en aquest camps. Tanmateix, si es vol ser competitiu cal tenir mètode i el mètode, en el camp de l'empresa, s'anomena management.

### PER SABER-NE MÉS



- **Historia de la gestión.** Daniel A. Wren. Ediciones de Belloch
- **El futuro del management.** Gary Hamel. Paidós

## EINES

## CONSULTORI LABORAL

## FISCALITAT. IVA

**?** Com es pot recuperar l'IVA en les factures impagades?

Actualment moltes empreses es troben en la situació d'haver ingressat IVA a Hisenda sense haver cobrat les factures dels seus clients. Els requisits per recuperar l'IVA ingressat i no cobrat del client són aplicables segons el següent procediment:

- L'impagament ha d'estar recollit formalment en els llibres comptables.

- Han d'haver transcorregut sis mesos des de l'operació, en empreses amb una base imposable inferior a 6,01 milions d'euros. En cas de ser superior la base, el termini és d'un any.

- El client ha de ser empresa o autònom; o bé particular amb una base imposable superior a 300 euros.

- El cobrament s'ha d'haver instat mitjançant reclamació judicial o, com a novetat, mitjançant requeriment notarial.

- Cal emetre factura rectificativa, amb un número de sèrie especial i amb la causa

de la rectificació, dins els tres mesos següents al compliment dels sis mesos (o l'any) des del meritament de l'impost, i es minorarà la declaració trimestral de la data d'emissió.

- Un cop emesa la factura rectificativa, es disposa d'un mes per comunicar-ho a l'AEAT, amb còpia de la instància judicial o requeriment. Es recomana adjuntar còpia de la factura impagada.

En cas que el deutor estigui en concurs de creditors, el procediment és diferent, el termini per rectificar la factura és d'un mes des de la publicació en el BORME del concurs.

Hi ha excepcions a la recuperació de l'IVA:

- factures garantides per entitats de crèdit, SGR o assegurances,

- quan existeixi vinculació amb el deutor, o amb deutors estrangers o amb entitats públiques.

CONTESTA JOAN ERNEST RIBAS  
ASSESSORIA RIBAS-ÁLVAREZ

## CONSULTORI FISCAL

## ELS PLANS DE PENSIONS

**?** Com funcionen els límits d'aportació a plans de pensions?

L'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF) permet una reducció a la base imposable general de les aportacions fetes a plans de previsió social, entre els quals destaquen els plans de pensions.

El límit màxim d'aportacions a sistemes de previsió social serà el menor dels següents:

El 30% de la suma de rendiments del treball i activitats econòmiques, o bé 10.000 euros.

En el cas dels majors de 50 anys aquest límit serà el menor entre el 50% dels esmentats rendiments o de 12.500 euros.

Si un exercici hem realitzat aportacions a plans de pensions per un import superior als límits establerts, llavors l'excés d'aportació haurà de retirar-se abans del dia 30 de juny de l'any següent, sense cap càrrec ni penalització per part de l'entitat financera. Si

aquest excés no és retirat abans d'aquesta data, el contribuent podrà ser sancionat amb una multa equivalent al 50% del citat excés, sens perjudici de la seva retirada immediata. Això vol dir que està limitada l'aportació a plans de pensions, i no només la seva reducció a l'IRPF.

Un cas diferent és el que pertoca a aportacions que es troben dins dels límits màxims però que, per insuficiència de base imposable, no poden reduir-se a l'exercici vigent. En aquests casos, la diferència entre el total aportat i la reducció aplicada podrà reduir-se durant els cinc anys posteriors a l'aportació.

En el cas de les aportacions fetes en favor del cònjuge, sempre que aquest últim tingui uns rendiments del treball i d'activitats econòmiques inferiors a 8.000 euros, el límit de la reducció serà de 2.000 euros.

CONTESTA ORIOL LÓPEZ I VILLENA,  
ECONOMISTA, ASSESSOR FISCAL  
ASSESSORIA ASTEM

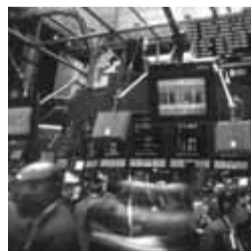
# Databolsa NetStation

**Amb Databolsa NetStation podrà seguir, en temps real, l'evolució dels mercats nacionals i internacionals més rellevants de renda variable, renda fixa, derivats i divises.**

També podrà consultar els estats financers de les empreses cotitzades i les notícies que afecten les tendències dels mercats.

Databolsa NetStation és accessible a través de qualsevol connexió a internet i compta amb un potent software d'anàlisi gràfica amb més de 40 oscil·ladors.

Amb totes aquestes eines podrà gestionar fàcilment la seva cartera i conèixer el rendiment de les seves inversions.



## Databolsa NetStation

Passeig de Gràcia, 19 - 08007 Barcelona

Tel.: 93 401 35 41 - Fax: 93 401 38 59

  
Borsa de Barcelona



## Diari mític

1920

El març de 1920, Crexells va enviar al diari *La Publicidad* el seu primer article des de Berlín. Seguirien, durant sis anys, una impressionant quantitat d'articles de política i economia. Sempre intel·ligents. A Edicions de la Magrana, 70 anys després.



## Des de Londres

1924

Des de Londres, en una carta a Carles Riba, amic personal seu, Joan Crexells s'entusiasma pel «concepte esportiu de l'educació i de la ciència» dels anglesos. «És —explica— estudiar anys i anys el grec i les matemàtiques, sense pensar que hagin de servir de res, només pel gust de conèixer-ho.» Aquesta aparent inutilitat, però, esdevé, ben útil.

## Les bombes

1938

El març de 1938, durant un dels bombardeigs ordenats per l'exèrcit espanyol insurrecte, una bomba va caure a la casa de Barcelona on vivien la vídua i la filla de Joan Crexells. Elles van sobreviure, els papers, les cartes i les fotografies van desaparèixer. Va ser la seva segona mort.



DE MEMÒRIA

**Francesc Roca**

PROFESSOR DE POLÍTICA ECONÒMICA DE LA UB

# LA VIABILITAT DE LA INDEPENDÈNCIA

Ens hem d'habituar a pensar en la possibilitat d'una independència. Hi ha molta gent que em dirà de seguida que, en això, hi ha pensat molt. Però, si volem ésser sincers amb nosaltres mateixos, hem de dir obertament que, en aquesta possibilitat, gairebé ningú no hi ha pensat seriosament.» Així començava, el febrer de 1923, una extraordinària sèrie de quatre articles de Joan Crexells, economista i assagista, al diari *La Publicidad*.

La sèrie era una resposta a una conferència de Francesc Cambó del gener de 1923 titulada *L'endemà de festes*. Cambó, assagista, polític i empresari, hi analitzava les possibilitats econòmiques d'una Catalunya independent. D'entrada, Crexells el felicitava: «El senyor Cambó ha estat l'únic que ha adduït seriosament una sèrie d'arguments econòmics que demostren, segons ell, el greu perill d'una independència tant per a Catalunya com per a Espanya.» Només una queixa: «Hom desitjaria que el senyor Cambó hagués tractat aquest problema tan fonamental amb la mateixa extensió que ha tractat el problema dels ferrocarrils o de l'ordenació bancària.» Segons Crexells, la relativa brevetat del tractament era deguda a l'«horror» que produïa la idea d'independència.

**PAÍS URBÀ.** Ara bé, a la conferència de Cambó hi havia tres línies d'arguments



Tres imatges de l'economista i assagista Joan Crexells entre 1920 i 1925 a Berlín. LLIBRE JOAN CREXELLS, OBRA COMPLETA, EDICIONS DE LA MAGRANA



«**Si un dia la Catalunya estricta fos independent, l'Estat català podria atendre els seus ciutadans amb el doble del que els atén l'Estat espanyol», raonava Joan Crexells**

econòmics que, aparentment, eren sòlids. El primer argument tindria —i segueix tenint— un cert èxit: Barcelona (quasi un milió d'habitants) era un cap massa gran per a un cos, Catalunya (dos, tres milions d'habitants), massa petit. La resposta de Crexells fou contundent: el que compta és el pes relatiu de la població urbana. A Catalunya hi havia 10 ciutats amb més de 20.000 habitants: Lleida, Manresa, Sabadell, Terrassa, Mataró, Badalona, Barcelona, Tarragona, Reus i Tortosa. Això significava que, al Principat de Catalunya, un 42% de la població era urbana, car vivia a ciutats grans. Crexells donava, ràpidament, altres xifres

d'estats independents d'èxit: a Holanda la població urbana era el 43% del conjunt, a Suïssa el 41%, a Àustria el 37%.

Seguint amb les xifres, Crexells afegia a la llista de les 10 ciutats de més amunt les 8 ciutats amb més de 20.000 habitants dels «països actualment espanyols de llengua catalana»: Castelló de la Plana, València, Alzira, Alcoi, Elx, Oriola, Alacant i Palma de Mallorca. En aquest supòsit, la població urbana fóra el 34% de la total. Semblant al 34% de Bèlgica o al 31% de Dinamarca.

La segona línia argumental assajava de respondre a una qüestió clau: quins serien els mercats dels pro-

ductes catalans i dels productes espanyols l'endemà de la independència? Segons el raonament de Joan Crexells, «el senyor Cambó ha fet notar que interessa molt més a Espanya conservar el mercat català per als seus productes, que a nosaltres el mercat espanyol per als nostres». La raó és simple: «En cas d'una independència, Catalunya (i València i Mallorca) ens emportaríem una part considerable de l'actiu d'Espanya en el comerç internacional.»

Les economies de l'Arc Mediterrani eren el 1923 —i són el 2010— molt més exportadores: teixits, gènere de punt, cuir i pell, suro, fruites, vins i caves, llibres i paper, fàrmacs, materials de construcció. El problema greu seria per a una economia tan poc exportadora com l'espanyola, si, a més, tenia problemes per vendre als nous països independents de l'Arc Mediterrani.

## La formació de Joan Crexells

Segons Josep Pla, Joan Crexells i Vallhonrat (Barcelona, 1896-1926) va ser «el primer que féu referència a l'escola de Cambridge (Pigou, Marshall, Keynes)... i, a més, coneixia la pràctica microscòpica de l'economia perquè era fill de botiguer». Va néixer a Barcelona, va estudiar comerç i batxillerat a Barcelona, filosofia, grec i dret a les universitats de Barcelona i Berlín, i estadística a Munic i Londres.

**UN 11% SERVEIX EL 23%.** La tercera argumentació es centrava en les balances fiscals interiors de l'Estat espanyol. Catalunya, amb un 11% de tota la població espanyola, subministrava el 23% dels ingressos de l'Estat. Els Països Catalans, amb el 20% de la població, el 31%. Això «significa que, si un dia la Catalunya estricta fos independent, l'Estat català podria atendre els seus ciutadans amb el doble del que els atén l'Estat espanyol. I si no fos la Catalunya estricta, sinó la Catalunya gran, els podria atendre amb un 50% més».

CONTRA  
XIFRADA  
Per Andreu Mas

# 20

## EL PERFECTE INFORMADOR

**E**l seu estat d'ànim romanà inalterable. Res l'afectarà: ni un problema familiar, ni l'actitud mal educada del seu interlocutor, ni el cansament per haver d'atendre l'enèsim visitant que pregunta per la mateixa cosa. No té gana, ni set, ni es cansa perquè fa vuit hores que està dret, ni s'ha d'escapar a fer un riu ni a fumar-se un cigarret. No és absentista i no qüestiona les ordres. Si no fos perquè cada vuit hores se n'ha de recarregar la bateria, seria el treballador perfecte. És el Reem-H2, la generació més avançada de robots creada per l'empresa barcelonina Pal Robotics. La companyia —que està vinculada al Royal Group de la Unió dels Emirats Àrabs— va engegar màquines el 2004 amb quatre enginyers dedicats a investigar en el camp de la robòtica. El primer robot d'aspecte humanoide que van crear va ser el Reem-A, que podia caminar i jugar a escacs. Quatre anys més tard, van crear el Reem-B, que enca-

**20**  
Són els mesos que  
els enginyers de  
Pal Robotics han  
necessitat per  
desenvolupar  
l'avançat robot  
Reem-H2

ra avui és considerat per les seves característiques com el més avançat d'Europa. Fa un mes, la firma —que ara ja integren 24 persones— va presentar al centre comercial Glòries de Barcelona el Reem-H1, un prototip que es desplaça sobre una plataforma mòbil i que té un ús més comercial que els seus predecessors. La versió 1 del Reem-H haurà tingut una vida molt curta, perquè a final d'any l'H2, amb una aparença molt més sofisticada, ja estarà al mercat.

El Reem-H2 pesa 90 quilos, té una alçada d'1,70

metres (la mitjana espanyola) i es desplaça a una velocitat de quatre quilòmetres per hora sobre una plataforma mòbil. El robot, en el qual els enginyers de Pal Robotics han estat treballant un any i mig, està pensat per treballar, principalment, com a guia en museus, hotels, convencions, hospitals i centres comercials. Però l'empresa que l'ha desenvolupat considera que pot tenir altres usos, entre els quals hi ha el de la videovigilància.

El cor de la màquina és una pantalla tàctil de dotze polzades instal·lada al seu pit, des de la qual es pot accedir a un menú on el visitant pot obtenir tot un seguit d'informacions relacionades amb el lloc on es troba. Les opcions informatives seran diferents entre un robot a l'altre dels que fabriqui la firma catalana, atès que cadascun estarà programat en funció del client que realitzi la comanda. L'usuari final podrà també comandar el robot mitjançant aquesta pantalla; li podrà ordenar que l'acompanyi fins a la sortida o que li porti les



El Reem-H2 en un museu, un dels llocs on podrà exercir de relacions públiques. L'ECONÒMIC

bosses de la compra, atès que el robot porta incorporada a la part posterior una plataforma per carregar objectes d'un cert pes. El robot té dos braços articulats que també li permeten portar bosses, però han estat pensats per fer més expressiva la màquina.

**SENSE RISC.** El Reem-H2 pot parlar i reconeix la veu i, a més, està equipat amb una gamma completa de sensors (des de càmeres fins a làsers) que li permeten moure's d'una manera segura per un entorn de treball sense que risc que es perdi.

Pal Robotics preveu fer el llançament comercial del

Reem-H2 al final d'aquest any i treballar tot el 2011 en la personalització del projecte adequant-lo a la necessitat de cada client. Això vol dir que els primers robots es podrien veure en funcionament definitivament entre final de 2011 i principi de 2012, moment en què s'espera que el mercat comenci a créixer. A dia d'avui, quan encara s'està en la darrera fase de desenvolupament, l'empresa no vol donar xifres sobre el preu de mercat del robot, que asseguren que no serà estàndard, perquè estarà en funció dels requisits de programació que tingui cada client. Tampoc faciliten xifres sobre el cost de des-

envolupament del robot. Hi ha mercat per als robots? La resposta de la companyia barcelonina és un sí rotund, per bé que matisen que aquest és un mercat en una fase molt incipient. Segons dades de la Federació Internacional de Robòtica, a tot el món està previst que entre 2009 i 2012 s'hagin venut un total de 760 robots de relacions públiques. Els enginyers barcelonins consideren optimista la previsió, que es va fer abans de la crisi. Les perspectives de negoci per a l'empresa són bones, atès que a tot Europa hi ha poques firmes que els són competència. El Japó continua sent la referència.



**Si**

Servei  
empresa

- SI NECESSITES SOLUCIONS REALS I A MIDA PER A LA TEVA EMPRESA...
- SI NECESSITES UNA GESTIÓ EFICAÇ...
- SI NECESSITES ASSESSORAMENT PROFESSIONAL...

**Al Servei Empresa de Caixa Laietana tens la porta oberta**

VINE A LES NOSTRES OFICINES I INFORMA-TE'N SENSE COMPROMÍS  
O SOL·LICITA MÉS INFORMACIÓ A SERVEIEMPRESA@CAIXALAIETANA.ES

**Credimpresa**  
CAIXA LAIETANA

**ICO**  
Instituto de Crédito Oficial



**CAIXA LAIETANA**

www.caixalaietana.cat

2013:150  
CENT CINQUANTE  
ANIVERSARI

+ A PROP TEU  
+ LLUNY AMB TU

153001-10/06/2010